

Développer la qualité de sa Communication avec SUCCESS INSIGHT

Efficacité relationnelle
Ref. SI



Objectifs

- Découvrir son mode de fonctionnement.
- Identifier les besoins de ses interlocuteurs lors d'un échange.
- Adapter son comportement et sa communication en fonction de son interlocuteur.
- Améliorer la performance individuelle et collective.
- Identifier les complémentarités au sein d'une équipe .

Pédagogie

- Apports théoriques et méthodologiques, autodiagnostic, partage d'expériences, exercices pratiques, mises en situation.
- La formation donnera une large place au partage des expériences de chacun et aux mises en situation (soit sur des cas pédagogiques, soit sur des cas apportés par les participants).
- Chaque participant partira en ayant construit son plan d'action.
- Un questionnaire permettant d'identifier son profil SI (remise d'un rapport personnel, préparé en amont).
- Des apports sur les différents profils et l'impact de ceux ci dans la communication.

Pré-requis

- Etre demandeur personnellement de cette formation.
- Pour faire évoluer sa communication.

Public concerné

- Cadres.



Préparation

- 3 semaines avant le stage chaque participant reçoit une convocation avec un questionnaire (Process Communication T. Kahler) dont le traitement confidentiel par informatique permet d'établir son « Inventaire De Personnalité (IDP) ». Ce support permet à chacun de se situer et de s'appropriier les concepts, en référence à sa propre personnalité.

Programme

- Découvrir la méthode Success Insight
 - La philosophie
 - Les fondements de la méthode (Martson..)
 - Le DISC et les 4 dimensions
 - Le style naturel, le style adapté
 - La valeur ajoutée de la méthode
- Identifier son profil personnel Success Insight
 - Les 4 profils Success Insight
 - Le style naturel, le style adapté
 - Les émotions génératrices d'énergie
 - Les caractéristiques, les comportements observables de mon profil par rapport aux autres profils
- Découvrir l'impact des styles comportementaux en matière de communication
L'impact de la communication entre :
 - Un dominant rouge avec un dominant vert
 - Un dominant jaune avec un dominant bleu
 - Un dominant bleu avec un dominant vert
 - Un dominant rouge avec un dominant jaune
- Détecter le profil comportemental de son interlocuteur
 - La communication verbale
 - Le ton de la voix
 - La communication non verbale
- Adapter sa communication aux attentes de son interlocuteur
 - Identifier les perceptions de mon interlocuteur pour mieux comprendre ses attentes
 - Trouver la méthode, les mots, le rythme de communication adaptés
- Bâtir son plan d'action suivant son profil Success Insight
 - Approcher les problèmes et les défis
 - Développer la relation avec les autres
 - Adapter son rythme de travail
 - Approcher les procédures et les contraintes

Et ensuite..., en option

Suivi en situation :

- 3 entretiens téléphoniques d'1 heure, avec le formateur, répartis sur 3 mois
- Ou 2 heures d'entretien en face à face