



Mieux se connaître pour mieux communiquer

PERSONNES CONCERNEES :

Toute personne ayant le souhait d'optimiser sa communication interpersonnelle en interne comme en externe. Apprendre à communiquer « à cerveau total »

OBJECTIFS DU SEMINAIRE :

- Acquérir les fondamentaux d'une communication efficace, « à cerveau total »
- Identifier son style personnel et comprendre celui d'autrui
- Optimiser sa performance en communication interpersonnelle à l'aide d'exercices d'applications pratiques
- Identifier et prendre conscience des aptitudes utilisées en communication « à cerveau total »
- Utiliser immédiatement ces aptitudes dans les relations personnelles et professionnelles

DATES ET LIEU : Europe

DUREE : workshop de 4 heures

HORAIRES : 9H00 - 13h00

NOMBRE DE PARTICIPANTS : 10 à 25 personnes

TARIF : 325,00 Euros HT/pers (hors déjeuner)

Profil personnel certifié sous licence (125 Euros HT/pers inclus)

En option :

Restitution personnalisée des profils HBDI suite à la formation ou en amont de la formation (en sus du coût ci-dessus)

Sur notre plateforme virtuelle www.topvirtualmeeting.com/education = 225,00 Euros HT/personne (prévoir une webcam et un casque audio pour cette option)

Sur site = 375,00 Euros HT/ personne + frais de déplacement

Inscriptions : contact@formation-negociation.com

Tél. +33(0)971 222 971

H.B.D.I.* : Herrmann Brain Dominance Instrument

PROGRAMME

IDENTIFIER SON PROFIL PERSONNEL POUR MIEUX ADAPTER SA COMMUNICATION

- Qu'est-ce que la communication « à cerveau total » ? Comment mieux communiquer ?
- Quel est l'impact de mon profil personnel dans ma communication avec autrui ?
- Les outils pour être plus performant !

OUTILS ET EXERCICES PRATIQUES

- Le fonctionnement du cerveau - Le cerveau est la source de nos comportements : cerveau gauche / Cerveau droit
- Les différents modèles de communication : introduction au modèle Herrmann des Préférences Cognitives
- Repérage des Préférences Mentales et analyse des différentes typologies d'acteurs dans la communication
- Connaissance et analyse de son profil personnel : restitution collective des profils individuels (H.B.D.I.*)
Explication des 3 degrés de préférences mentales ; je préfère, j'utilise, j'évite...
- Mon profil et ses conséquences - Mon profil lorsque je suis sous « stress » (sous contrainte)
- Les phrases et les expressions typiques : exercices pratiques de compréhension

PEDAGOGIE

- Alternance de théorie, de méthodes, d'exercices pratiques et de mise en situation concrète
- Animation par expert en communication « à cerveau total » (Certifié H.B.D.I.*)

Défi : Connaissez-vous votre style personnel ? Parvenez-vous à vous à identifier celui d'autrui et à vous adapter à d'autres « cartes mentales » que la vôtre ?

Voici de quoi nous faire réfléchir...

- Nous communiquons avec les autres et non aux autres !
- Qu'est-ce que nos interlocuteurs retiennent réellement de nos messages ?
- A-t-on tous la même « carte mentale » ?
- Qui parle sème, qui écoute récolte...

NOTES PERSONNELLES