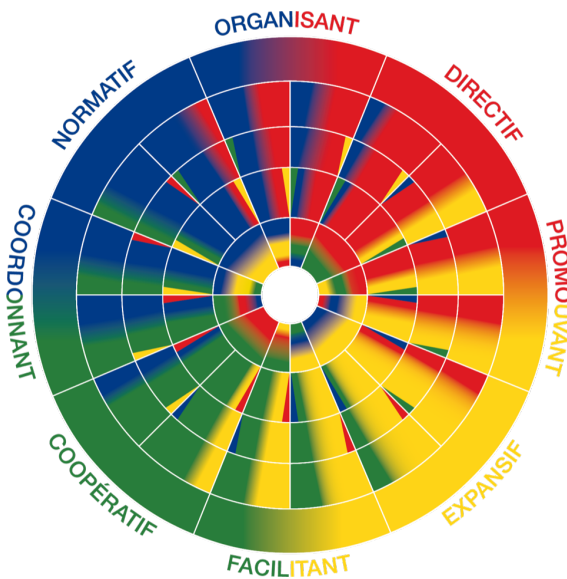




Formation à distance

GAGNER EN AGILITÉ RELATIONNELLE AVEC SES CLIENTS ET SES ÉQUIPES : LA MÉTHODE DES COULEURS



Peut-on sérieusement envisager une relation commerciale ou managériale performante sans confiance réciproque ? Non, évidemment. Nous avons tendance à faire confiance à ceux qui nous ressemblent. Chacun de nous est différent dans sa perception des événements et la manière dont il y réagit. Susciter la confiance implique d'être capable d'entrer en connexion rapidement avec son interlocuteur, de comprendre sa logique et de s'y adapter, sans perdre en authenticité. C'est ce que propose la méthode des couleurs.

Issue des travaux des psychologues Marston, Jung et Spranger, elle analyse et définit les grands types de profils comportementaux dans la prise de décision. En connaissant votre profil dominant (« votre couleur »), en décryptant celui de votre interlocuteur par l'observation, vous pourrez alors adapter votre communication pour la rendre plus impactante.

Adaptée à la vente et au management, cette méthode vous donnera des clefs supplémentaires pour renforcer la confiance auprès de vos clients et de vos collaborateurs.

Objectifs

- Mieux se connaître et identifier ses potentialités et ses fragilités dans l'exercice de la vente ou du management
- Gagner en flexibilité en apprenant à s'adapter à différentes situations
- Mieux communiquer avec autrui
- Améliorer son efficacité dans l'exercice de la vente interactive ou du management

Pour qui ?

Toute personne désireuse d'améliorer sa performance commerciale ou son management : chefs d'entreprise, cadres, employés, demandeurs d'emploi, particuliers, etc.). Notre formation peut s'inscrire dans le cadre d'un coaching, d'une prise de fonction, d'une action de développement personnel ou dans l'exercice de son activité.

Programme

LA MÉTHODE ARC-EN-CIEL®

- Qu'est-ce qu'une approche comportementale ?
- Les fondements de la méthode Arc-en-ciel®
- Le langage des couleurs

LES COULEURS

- Que mesure l'intensité de chaque couleur ?
- Le style naturel & le style adapté
- La dynamique entre les graphes et les ratios



Formation à distance

**GAGNER EN AGILITÉ RELATIONNELLE AVEC SES CLIENTS
ET SES ÉQUIPES : LA MÉTHODE DES COULEURS**

SPANGER & LES MOTIVATIONS

- Les 6 motivations universelles
- Motivations & couleurs
- Mieux vendre ou manager en tenant compte des motivations

MARSTON & LE D.I.S.C

- Appréhender les différentes perceptions de l'environnement
- Marston & les 4 types comportementaux
- Le Système DISC©

JUNG & LA PRISE DE DÉCISION

- Les 2 attitudes extraversion / introversion
- Les 2 paires de fonction : Pensée / Sentiment & Intuition / Sensation
- Les 8 types comportementaux

MISES EN SITUATION PRATIQUE

- S'adapter à autrui en couleur
- Gagner en flexibilité
- Sketchs de vente et management

5 sessions en 2020 :

23 & 24 juin • 2 & 3 juillet • 15 & 16 octobre • 10 & 11 décembre

Renseignements & Inscriptions



Flory COURCELLES
02 40 74 56 56
fcourcelles@h3o-rh.fr

Tarif de la formation

840 € HT/personne
(14h de formation, profil Arc-en-ciel DISC©
compris)

