

Communiquer selon les profils – Parcours 6 jours

Se connaître pour adapter sa communication selon les profils et être plus persuasif

Code 700005	Durée 6 jours	Tarif Inter* 4 090 € HT
-----------------------	-------------------------	-----------------------------------

*Repas inclus (en présentiel)

PUBLIC

Toute personne cherchant à se connaître et à connaître ses collaborateurs pour mieux communiquer et convaincre

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

LES POINTS FORTS

Méthodes interactives variées pour combiner théorie et pratique

Cycle complet d'apprentissage avec évaluations personnalisées à chaque étape

Outils concrets applicables en situation professionnelle

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation est la garantie de la qualité et de l'efficacité du transfert de compétences durant le parcours. En présentiel ou distanciel, en synchrone ou asynchrone, pendant ou à l'issue du parcours, la réussite de l'évaluation donnera lieu à un certificat «?Lefebvre Dalloz?».
- Modalité d'évaluation : rédaction de la mise en œuvre de 3 Micro-défis incontournables en lien avec les modules

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance

Objectifs pédagogiques

- Utiliser différentes méthodes et approches reconnues pour mieux collaborer
- Argumenter en étant persuasif
- Adapter sa communication en fonction de son interlocuteur

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant pour compléter votre questionnaire préparatoire et démarrer votre parcours : quiz le "saviez-vous ?", vidéo. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation. Communiquer avec le DISC (2 jours)

Reconnaître les profils comportementaux

Identifier les composantes de la communication

- L'entonnoir de la communication
- Les canaux de perception de l'information
- Outil-clé : le schéma de Shannon

Définir les couleurs, le DISC

- Découvrir les 4 préférences : Dominance, Influence, Stabilité, Conformité
 - Identifier les caractéristiques essentielles de chaque couleur/profil
 - Action : identifier les comportements associés à chaque couleur
- Evaluation : quiz des couleurs

Reconnaître les facteurs de motivations

Définir les 6 motivations

- Le modèle de SPRANGER
- Les moteurs de comportement associés
- Feedback personnalisé : découverte interactive

Identifier les motivations de l'autre

technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : src-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Se poser les bonnes questions
 - Découvrir les 3 types d'écoute
 - Jeu : je découvre tes motivations
- Evaluation : l'acheteur de tableau

Analyser ses profils personnels

Identifier son profil comportemental en couleur

- Dynamique entre profil naturel et adapté
- Ressources et énergies mobilisables
- Instant déclic : son profil DISC

Analyser son profil de facteurs de motivation

- Positionnement vis-à-vis des 6 facteurs de motivation
 - Comment je nourris mes moteurs ?
 - Instant déclic : son profil motivationnel
- Evaluation : feedback individualisé

Adapter la forme pour être entendu sur le fond

Identifier les besoins de chaque couleur

- Dynamique/Environnement/Mode de travail
- Les réactions sous stress
- Exercice : autodiagnostic de ses comportements

Adapter son comportement pour être flexible

- Style, dynamique, rythme
 - Posture, distance, gestuelle, débit, intonation
 - Action : mises en situation
- Evaluation : mes pistes d'action

Délivrer un message pour mettre en mouvement

Structurer son message d'influence

- Transformer les motivations en levier
- « Start with why »
- Vidéo : Simon Sinek. Le Golden circle

Proposer un mode d'action adapté à son interlocuteur

- Quantité et forme des informations à privilégier
 - Proposer un « comment » adapté au profil couleur
 - Action : mises en situation
- Evaluation : co-challenge
Process Communication® (2 jours)

Repérer les principes d'une communication réussie



Identifier sa vision du monde

- Le cadre de référence
- Les positions de vie
- Vidéo : la demande en mariage

Expliquer les principes PCM®

- Origines et principes piliers
 - La structure de personnalité : immeuble, énergie par étages, dominante (base), ascenseur
 - Training : commencer à imaginer sa structure
- Evaluation : quiz sur les positions de vie

Identifier son profil de personnalité

Reconnaître les talents et les préférences de chacun

- Les points forts : nous sommes tous formidables
- Les portes d'entrées en communication : chacun la sienne
- Exercice : quelle est ma porte d'entrée privilégiée en communication ?

Identifier les profils

- Les 6 types de personnalité
 - Mon profil et celui des autres
 - Jeu : finaliser son autodiagnostic de personnalité, repérer celui des autres
- Evaluation : s'entraîner à émettre un diagnostic

Utiliser les clés pour mieux dialoguer en toutes circonstances

Identifier l'impact de sa personnalité sur sa communication

- Chacun sa porte d'entrée, chacun ses filtres : les perceptions
- À l'écoute du langage : mon dictionnaire personnalisé
- Exercice « qui dit » : repérer les perceptions pour identifier la base

Choisir le canal de communication approprié

- Le bon canal pour s'entendre
 - La juste manière pour se comprendre
 - Exercice : s'entraîner à faire une demande dans les 4 canaux
- Evaluation : mise en situation réelle en utilisant 4 canaux et 6 perceptions

Identifier les comportements sous stress de chacun

Repérer les premiers signaux de stress

- Le degré 1 : les drivers
- Les permissions pour en sortir
- Exercices : relier des comportements au bon driver et type de personnalité

Identifier la descente sous stress

- Le degré 2 : les masques et mécaniques d'échec
 - Les antidotes
 - Feed-back personnalisé : réflexion sur les besoins et pistes sur cas concrets
- Evaluation : tableau de synthèse

Motiver et se motiver pour être plus performant

Identifier ce qui alimente son moteur

- Ce qui nous motive / nous dé motive
- Pourquoi nourrir les besoins psychologiques ?
- Exercice : repérer ce qui nous fait du bien

Rester au top de son énergie

- De l'énergie en toutes circonstances
 - Satisfaction des besoins psychologiques
 - Exercice : produire des exemples concrets
- Evaluation : préparer et offrir le besoin préférentiel en salle
Argumentation persuasive (2 jours)

Définir sa stratégie d'influence

Différencier objectif et contenu

- Découvrir les fondements de la persuasion : biais cognitifs, de confirmation...
- L'objectif de conviction
- L'outil de l'introduction : le C.I.A
- Feedback personnalisé : check up de son argumentaire

Analyser le profil de son interlocuteur

- Les 4 profils d'interlocuteurs
 - Les raisonnements personnalisés
 - Action : le portrait-robot de son interlocuteur cible
- Evaluation : ma stratégie d'argumentation

Bâtir son argumentaire

Identifier les techniques d'argumentation

- Comprendre le triangle rhétorique Ethos, pathos, logos pour persuader
- Structurer son argumentations et anticiper les objections
- Outil-clé : les 9 techniques d'argumentation

Personnaliser ses arguments

- À chaque profil ses arguments
 - La synchronisation, l'écoute active et l'empathie
 - Exercice : challenge conviction
- Evaluation : techniques théâtrales et débriefing

Développer son pouvoir de conviction

Anticiper les objections

- Les techniques de réfutation
- Les 4 étapes de traitement d'objection
- Outil-clé : la grille ARGOR

Transformer l'objection en objectif

- Gérer les objections avec les techniques de réfutation (contre argumentation, reformulation empathique....)
 - Méthodologie de conviction avec la communication non verbale (gestuelle, synchronisation...)
 - Vidéo : le loup de wall street
- Evaluation : jeu 1 question, 1 argument

Expérimenter son argumentation

Développer sa performance à l'oral

- 5 astuces pour convaincre
- La force des mots (formulation positive, storytelling persuasif...)
- Outil-clé : techniques pour gérer son trac

Utiliser ses émotions

- 4 émotions pour convaincre
 - La congruence
 - Action : associer argument et émotion
- Evaluation : 2 minutes pour convaincre
Modalité d'évaluation

Rédaction de la mise en œuvre de 3 défis incontournables en lien avec les modules

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit sur votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation, mettez en œuvre vos engagements dans votre contexte professionnel

A noter

... _____

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

...

A DISTANCE, PARIS

- 24 Sep. au 20 Nov. 2026

