



# Bien se connaître pour bien communiquer

## OBJECTIFS :



- Identifier et comprendre son style de communication.
- Découvrir l'impact de votre style comportemental.
- Décoder le style de communication de son/ses interlocuteur(s).
- Adopter une communication efficace et positive.
- Réussir ses entretiens commerciaux.
- Développer son agilité commerciale.

## PROGRAMME :

### Le modèle DISC :



- ✓ Connaître l'origine du modèle.
- ✓ Comprendre la logique du modèle.
- ✓ Faire la différence entre comportement et moteurs.
- ✓ Les erreurs à ne pas commettre.

### Les 4 styles de comportement :

- ✓ Comprendre le lien entre les styles de communication et les couleurs associées.
- ✓ Identifier son style de communication.
- ✓ Faire la différence entre style naturel et style adapté.

### Les caractéristiques de chaque profil :

- ✓ Comprendre et savoir identifier les caractéristiques de chaque profil.
- ✓ Quels sont les comportements visibles (gestuelle, voix, attitude, regard ...)
- ✓ Analyse de son propre profil.

### La communication associée à chaque profil :

- ✓ Comment communiquer avec chaque profil.
- ✓ Quels sont les mots à utiliser/à éviter.

### Les réactions de chaque profil en situation extrême :

- ✓ Comment réagit chaque profil en situation de stress.
- ✓ Les leviers d'action.

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :



Equilibre entre apport théorique et mise en application : pendant la formation, les participants réaliseront différents exercices (post-it, jeu de cartes, mise en situation).

## POUR QUI ? :



Toute personne qui souhaite développer une communication positive et efficace dans le cadre de son activité.

## DURÉE :



1 jour.

## PRÉREQUIS :



En amont de cette formation, les participants réaliseront un questionnaire leur permettant de connaître leur style de communication (modèle DISC).

## NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :



Connaître ses facteurs de motivation (WPMOT).