

Programme détaillé :

Coloriez vos clients

Pré requis

- Compléter le questionnaire HBDI® en ligne,
- Visionner la session e-Learning de 30 minutes, HBDI® Fundamentals, afin de découvrir le concept des préférences cérébrales.
- * Le HBDI® (Herrmann Brain Dominance Instrument) est un inventaire de personnalité. Obtenu à partir d'un questionnaire de 120 items, il fonctionne comme une carte simplifiée de l'esprit humain et met en lumière la façon dont nous préférons apprendre, communiquer, prendre des décisions, traiter la complexité, aborder le changement

Public concerné

- Comités de Direction
- Lignes de management
- Managers et leurs équipes
- Collaborateurs de différentes divisions d'une entreprise.

Durée de formation

- 3 jours, soit 21 heures (cette formation est éligible aux dispositifs de formation continue).

Tarif

- Nous contacter.
- Le tarif comprend également le déjeuner + profil hbdI + documents pédagogiques.

Objectifs de formation

- Initialiser les entretiens individuels
- Engager les participants dans une réflexion sur leurs différents styles de communication et ceux de leurs clients tant en interne qu'en externe
- Capitaliser sur les ressources actuelles et les potentiels de chacun au sein du groupe pour développer des relations stimulantes et fondées sur la coopération et la confiance.

Contenu de formation

- Découvrir les fondements de la communication
- Perception et réalité
- Repérer son profil de communicateur
- Lecture détaillée du profil HBDI® (cible et transcription détaillée)
- Les inférences
- Les conséquences de son profil HBDI : comportements et attitudes
- Identifier le profil de son interlocuteur pour adapter sa communication
- S'adapter facilement et rapidement aux autres
- Les arguments pour convaincre

