

## Programme détaillé : Coloriez vos clients

### Objectifs

- 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

- 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

### Public concerné

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

### Durée de la formation

- 3 jours soit 28h



## Programme détaillé : Coloriez vos clients

### Pré-requis

- Avoir complété le questionnaire HBDI®
- Avoir visionné le module e-learning

### Exercices

- Jeux diversity, exercices en sous groupes

### Evaluation des acquis

- QCM

### Tarif

- **Prix : 1 800 Euros HT**
- Ce tarif inclus : déjeuner + votre profil HBDI® + des documents pédagogiques

