

Développer ses compétences relationnelles et sa communication managériale

Modalités pédagogiques

Durée : 28 heures, 4 jours

Horaires : 9h00-12h30 et 13h30-17h00

Lieu : Voir convention

Participants : 1 mini – 8 max

Dates : Voir convention

Niveau : Initiation

Présentation de la formation

Cette formation vous offrira l'opportunité d'optimiser vos propres ressources internes et externes afin de performer la visibilité de vos activités professionnelles.

La méthode DISC permet d'améliorer votre efficacité relationnelle en développant votre capacité à comprendre les autres et vous-même.

Cette méthode est très utile aux commerciaux ou dirigeant d'entreprise pour adapter leur comportement, leur offre, leur argumentation et manager leurs équipes.

Objectifs de fin de formation

A la fin de la formation l'apprenant sera capable de :

- Maîtriser la méthode DISC
- Définir votre plan de développement personnel
- Réaliser un plan d'action
- Elaborer une approche commerciale percutante

Public visé et Prérequis

Public visé :

Cadre, demandeur d'emploi, dirigeant d'entreprise, indépendant, commerçant et toute personne souhaitant développer ses compétences relationnelles et sa communication managériale et commerciale.

Prérequis :

Maîtriser les bases en informatique

Positionnement avant la formation

Le niveau de connaissance des stagiaires sera évalué avant la formation via un questionnaire en ligne réalisé par le formateur.

Objectifs et contenus pédagogiques par demi-journée

Jour 1

Matin

Introduction

- Recueil des attentes et objectifs individuels
- Présentation de la formation

Gagner en aisance relationnelle avec le DISC

- Présentation de l'outil DISC® selon Marston et ses applications
- Maîtriser les 4 profils comportementaux du modèle DISC® selon Marston: Dominance, Influence, Stabilité, Conformité
- Découvrir votre profil avec le rapport personnalisé DISC
- Prendre conscience du profil naturel et le profil adapté

Après-midi

Développer sa performance commerciale avec le DISC

- Repérer les profils de vos interlocuteurs
- Comprendre les comportements et motivations de vos clients
- Synchroniser sa communication et ses attitudes en fonction des préférences comportementales de son interlocuteur et en fonction des étapes de ventes

Jour 2

Matin

Apprendre à gérer ses émotions lors de ses interactions professionnelles

- Passer de la résistance à la résilience avec le changement de regard
- Comprendre les difficultés relationnelles rencontrées avec certains interlocuteurs (congruence, synchronisation, verbale, non verbale)
- Maîtriser ses émotions face à son interlocuteur

Après –midi

Développer votre performance et votre potentiel

- Comprendre et connaître le fonctionnement de la motivation
- Identifier ses ressources internes et externes et trouver des pistes d'amélioration et/ou de capitalisation
- Maîtriser le processus de réussites ou d'échec

Jour 3

Matin

Renforcer son leadership

- Identifier les styles de leadership
- Repérer les profils de vos collaborateurs
- Anticiper et gérer les conflits

Après-midi

Développer l'adhésion (la cohésion) de son équipe

- Comprendre le fonctionnement de son équipe
- Faire passer ses collaborateurs d'une logique individuelle à une logique collective
- Communiquer pour remporter l'adhésion
- Recadrer un collaborateur sans démotiver

Jour 4

Matin

Développement de la performance individuel

- Détecter les talents de ses collaborateurs pour les rendre plus performants
- Gérer les situations de management de manière individualisée : déléguer, remotiver, féliciter
- Favoriser l'autonomie et l'initiative

Après-midi

Plan d'action personnel de progrès

- Identifier ses axes de progrès commerciaux et se fixer des objectifs
- Choisir les actions à mettre en place pour préparer ses futures négociations commerciales en utilisant les outils acquis avec la méthode DISC

Moyens pédagogiques et techniques mis en œuvre

Moyens pédagogiques :

Moyens et méthodes pédagogiques : La formation alternera théorie et pratique avec des exercices, cas pratiques et mises en situation.

Supports : Un support de cours sera remis à chaque apprenant.

Moyens techniques :

Moyens mis à disposition : Salle équipée de tables et chaises, connexion internet, vidéoprojecteur ou projection des supports sur un écran LCD

Matériel requis : Ordinateur personnel autorisé.

Modalités d'évaluation

Avant la formation : une évaluation en ligne sur le positionnement du stagiaire

Pendant la formation : exercices, quiz, QCM et mises en situation tout au long de la formation pour tester vos connaissances et évaluer votre progression.

En fin de formation : un questionnaire à choix multiple permettra de vérifier l'acquisition correcte des compétences.

Critère d'évaluation :

- Un score de 75% de bonnes réponses doit être obtenu pour la validation des acquis.

Après la formation : une évaluation est réalisée à 6 mois pour évaluer l'impact de la formation sur la pratique professionnelle du stagiaire

Moyens d'encadrement

Formateur spécialisé en management et relation client depuis plus de 14 ans.

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

Suivi de l'exécution :

- Feuille d'émargement par demi-journée signée par chaque stagiaire et par le formateur
- Remise d'une attestation d'assiduité individuelle à la fin de la formation

Appréciation des résultats :

- Évaluation formative continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Sanction de la formation

Remise d'une attestation de fin de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous souhaitons que tout le monde puisse bénéficier et accéder à nos formations. C'est pourquoi, notre organisme de formation vous propose d'étudier les possibilités d'aménagement au cas par cas. Pour cela merci de contacter le Référent Handicap au 09 51 04 21 45 ou par mail à handicap@passpro.fr.