

Best



## Profiler !

ou Apprendre à manager selon le profil de ses interlocuteurs

### *Le clin d'œil de l'agitateur...*

Manager et communiquer, c'est avant tout connaître ses clients, ses collaborateurs ! Les connaître vraiment : leurs réactions, leurs modes de communication, leurs types de comportements...

#### Le public concerné

Les managers déjà en poste souhaitant se perfectionner et acquérir d'autres méthodes

#### Les prérequis

Forte volonté de s'impliquer et de progresser

#### La durée

**2 jours** soit 14 heures de formation ou

**3 jours** soit 21 heures de formation avec la déclinaison "Maîtriser l'assertivité"

#### Objectifs pédagogiques ■

- Découvrir et utiliser de nouvelles clefs d'une communication efficace qui fonctionne avec les clients ou tout autre interlocuteur.
- Mieux se connaître pour mieux communiquer.
- Identifier son profil pour être un manager de référence.
- Être capable d'identifier le profil de ses interlocuteurs pour être plus efficient.
- Apprendre à travailler ses points forts et faire progresser ses vulnérabilités.
- Mieux communiquer avec ses clients et ses collaborateurs.
- Apprendre à dire "NON" et à gérer les situations délicates.

#### Les supports pédagogiques

- Fiches pédagogiques
- Plateau de jeu

#### *Les propositions de l'agitateur*

Nous vous invitons à compléter cette formation par les modules

- > Conduire ses entretiens avec "Brio"
- > Définir ses priorités, respecter ses engagements pour mieux manager et gérer son temps
- > Une ambition... développer son management à distance

...

