



## PROGRAMME DE FORMATION

# S'ADAPTER AU PROFIL ET LA PERSONNALITÉ DE SON INTERLOCUTEUR



### Public concerné

- Attachés commerciaux
- Chargé d'affaires
- Chef des ventes
- Fonctions commerciales itinérantes ou sédentaires



### Objectifs de la formation

- Identifier son mode de communication
- Savoir définir le profil dominant de son interlocuteur
- Utiliser une communication adaptée pour chaque personnalité

- Pré requis : Aucun
- Effectif : De 4 à 8 apprenants
- Déroulement : Présentiel
- Durée : 1 jour (7 heures)
- Lieu : A définir (intra)
- Dates : A définir
- Tarif intra à valider avec le client
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap



### Modalités

- Fiche de positionnement individuel en amont de la formation
- RDV de cadrage avec les commanditaires pour valider les points clés à aborder
- Evaluation finale par les apprenants en fin de formation
- Bilan à froid sur les objectifs visés
- Livrable synthétique - Carte mentale



### Méthodologie

- Ateliers séquencés par objectif pédagogique
- Apports théoriques animés
- Mises en situation / Exercices pratiques / Outils de facilitation
- Échanges et réflexion collective
- Méthode participative et co-active



### Contenu

- La méthode DISC
- Définir son propre profil
- Comment adapter son discours et ses présentations selon les différents profils
- L'approche non-verbale
- Les profils forcés ou adaptés
- La pratique de l'écoute active, un véritable atout !
- Le mimétisme