

OBJECTIFS

- Découvrir les différentes façons de comprendre et de se faire comprendre
- Clarifier l'impact de son profil dans sa relation aux autres

Public :

Tout public

8 personnes
max.

Pré requis :

N/A

Profil HBDI®
inclus

Durée :

1 jour en groupe
à Dijon

CONTENU PEDAGOGIQUE

Les caractéristiques des modes de communication interpersonnelle

- Les travaux de Ned Herrmann
- Les modes de pensées
- Les modes de communication
- Les modes de décision

Développer ses qualités relationnelles professionnelles

- Comprendre, se faire comprendre efficacement
- Les bonus cachés de chaque préférence
- Etre autoritaire et/ou avoir de l'autorité
- Les effets de levier au service d'un plan d'action

L'outil, le référentiel Herrmann au service de son quotidien professionnel

- Comme boussole dans les situations relationnelles
- Comme boussole pour différencier, analyser, structurer, synthétiser, communiquer
- Comme boussole au service du leadership

Des mises en situation pour mesurer

- Son profil de décideur
- Son profil de communicant

METHODE PEDAGOGIQUE

Apports théoriques et pratiques ; exercices pratiques et mises en situation avec participant ayant tous leur profil HBDI®

Modalités d'inscription

contact@formation-cfr.fr - 03 80 28 01 68
Adresse : 3 allée André Bourland, 21000 Dijon



Des formations « sur mesure » conçues à votre demande
Co-animation pour une double écoute