

—— Profiling

Opérationnel ——

FORMATION PROFILING OPÉRATIONNEL

OBJECTIF

Le deuxième niveau de la formation PROFILING vous permet de comprendre les stades d'évolution de l'individu ainsi que son positionnement privilégié dans les rapports interpersonnels.

Sur la première partie de ce module de 2 jours, vous apprendrez à comprendre et utiliser la grille d'analyse des spirales dynamiques afin de comprendre le système de pensée et d'action de votre interlocuteur.

La deuxième journée est consacrée à la compréhension du modèle des ennégrammes pour appréhender la stratégie de vie de votre interlocuteur et les attitudes et comportements qui en découlent.

A L'ISSUE, VOUS SEREZ CAPABLE DE :

- Détecter les dynamiques relationnelles et comportementales de manière prédictive
- Adapter sa stratégie de communication et son positionnement en fonction du stade de développement de son interlocuteur
- Connaître la position relationnelle préférentielle et les drivers de son interlocuteur afin d'y adapter sa communication et son comportement
- Comprendre la stratégie préférentielle de vie de son interlocuteur afin d'améliorer la communication, le management et d'optimiser les négociations

Mais nous avons plutôt envie de vous parler de ce que vous allez y vivre et en retirer comme :

- Une expérience unique et immersive.
- Une aventure pavée d'interactions et d'exercices vivants.
- Apprendre à être enfin à l'aise dans toutes les situations de négociations.
- Savoir gérer ses émotions et celles des autres dans les situations d'opposition.

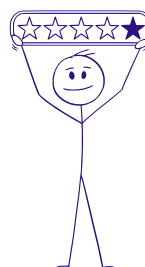
En effet, chacune des formations In_Cognita est construite comme une expérience à vivre et à partager. Vous n'allez pas seulement devenir négociateur ou négociatrice mais vous allez changer de l'intérieur dans vos émotions, votre regard et votre stratégie.

MODALITÉS ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Moyens pédagogiques et techniques :



- Support de formation en version numérique.
- Démonstrations.
- Mises en situation individuelles et de groupe.
- Projection de supports visuels (images et vidéos).



Moyens d'évaluation mis en œuvre et suivi :

- Feuille d'emargement
- Quizz à l'issue de chaque journée de formation
- Évaluation de satisfaction de la formation
- Certificat de réalisation transmis en fin de formation

CONTENU

JOUR 1

- Transactions et position de vie
- Triangle dramatique
- Les drivers
- Présentation du modèle des spirales dynamiques
- Spirales dynamiques, positionnement relationnel et Influence

JOUR 2

- Les 9 stratégies de fonctionnement et leurs variantes
- Découvrir sa propre stratégie
- Apprendre à repérer la stratégie principale de son interlocuteur



Durée : 14h sur 2 jours



Prérequis : avoir effectué le module profiling fondamental



En présentiel uniquement



Modalités d'inscription, jusqu'à 15 jours avant la date d'entrée en formation et dans la limite des places disponibles, via la fiche contact du site internet



1550€ le module



Notre organisme tente de donner les chances à tous. Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins. Vous pouvez contacter notre référente Handicap à l'adresse mail suivante : anne.vendange@in-cognita-corp.com.



contact@in-cognita-corp.com



01.80.82.43.33

IN_COGNITA (SAS AD CONSEIL AU CAPITAL DE 30.000€) 9 RUE DU JEU DE PAUME –
78640 NEAUPHLE LE CHÂTEAU
SIRET : 901933432

NDA 11 78 86899 78 (CET ENREGISTREMENT NE VAUT PAS AGRÉMENT DE L'ÉTAT)



V.1 05.2024