

Formation

Profiling

NOTRE MÉTHODE

Notre expérience des interventions sur le terrain et de l'accompagnement, nous a appris que la solution à toute problématique humaine se trouve dans un triptyque composé de vous, de l'autre et de la situation. Comprendre, analyser et apprendre à agir stratégiquement sur ce triptyque est indispensable pour sortir durablement de la crise et plus largement pour améliorer vos compétences personnelles et interpersonnelles.



**MONTER
EN COMPÉTENCE**

dans votre perception de l'autre et de ses stratégies.



TRANSFORMER

profondément la connaissance de vos fonctionnements personnels et leur optimisation.



AUGMENTER

votre pouvoir d'analyse et d'action sur la situation présente



NOTRE MISSION, ÊTRE À VOS CÔTÉS POUR CRÉER DEMAIN

In_Cognita est née de la rencontre de deux compétences riches et complémentaires. D'un côté, l'accompagnement et la systémique, de l'autre, la négociation et la gestion de crise.

In_Cognita réunit ces spécialités en un même organisme afin d'outiller au quotidien les dirigeants et leurs équipes pour manager et influencer en souplesse et en agilité les individus et les organisations.

Les équipes d'in_cognita sont composées de professionnels chevronnés et généreux qui vous épaulent dans les situations à fort enjeu. Chacun d'eux possède une réelle expérience de terrain, facteur indispensable pour accompagner vos enjeux les plus cruciaux.

Réactivité, agilité et pédagogie : c'est la recette qui fait d'in_cognita la référence dans la prise en charge des nouveaux enjeux humains en entreprise.



Anne-Gervaise Vendange
Présidente



David Corona
Directeur Général



Hermance Lemesle
Directrice Communication



Denis Loiodice
Directeur Opérations Canada



Clara Monthureux
Formatrice et Consultante



Aïtana MacGowan
Formatrice et Consultante



Emilie Prat
Formatrice et Consultante



Tanguy Laurent
Formateur et Consultant



Laëtitia Stenger
Marketing & Digital



Elodie Berthet
Office manager

LE MONDE CHANGE, SOYEZ PRÊT

Chez In_Cognita, nous pensons que comprendre comment fonctionnent les êtres humains qui vous entourent et ce, dans leur spécificité est un enjeu absolument majeur, de surcroit lorsque vous avez besoin de négocier, de manager ou d'user d'influence dans votre vie professionnelle et personnelle.

Évidemment, on ne peut agir sur une situation que lorsqu'on a déterminé qui est la personne ou le groupe sur lequel on cherche à influencer, sans cela, nulle stratégie et nulle tactique possibles.

Autant chercher la serrure d'une porte d'entrée dont vous ignorez la localisation et dans le noir total.



Durée : 42h sur 6 jours (3 modules de 2 jours)



Aucun prérequis



En présentiel uniquement

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).

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

En devenant profiler, vous serez bientôt capable de déterminer avec précision et parfois même en amont de la rencontre, le profil de vos interlocuteurs et de prédire leurs comportements et attitudes dans vos négociations ou votre management afin d'y adapter les leviers d'influence et les méthodes de communication les plus efficaces.

Vous saurez aussi percevoir s'il existe une différence entre ce qui est dit et ce que vous observez. Nous parlons ici du mensonge bien-sûr, mais de tellement plus que cela.

Vous cernerez avec aisance, lors d'un recrutement, les zones d'excellence et d'amélioration de vos candidats ainsi que leur adéquation avec le poste et l'équipe dans laquelle ils seront intégrés. Vous augmenterez enfin considérablement votre capacité à vous adapter à vos collaborateurs et trouverez les leviers pour mettre en mouvement de manière fluide et éthique vos équipes.

En vous formant au profiling avec In_Cognita, vous allez enfin voir ce que la plupart des gens ne perçoivent pas et vous bénéficierez d'un immense temps d'avance dans toutes vos interactions humaines.

En prenant part à cette formation, le stagiaire apprendra à :

- Détecter les dynamiques relationnelles et comportementales de manière prédictive.
- Comprendre le fonctionnement et les leviers motivationnels de son interlocuteur.
- 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.
- Détecter, analyser et interpréter les mouvements du corps et les expressions du visage de son interlocuteur.
- Dessiner le profil psychologique de son interlocuteur afin d'adapter sa communication et son comportement.

Le premier niveau de la formation PROFILING vous permet de comprendre les dynamiques comportementales et les leviers de mise en mouvement de vos interlocuteurs.

Sur la première partie de ce module de 2 jours, vous apprendrez à établir un portrait morphopsychologique sur photo ou en situation afin de mieux comprendre les dynamiques relationnelles, émotionnelles et comportementales des personnes avec qui vous interagissez. La deuxième journée est consacrée à la compréhension de la structure du langage pour en déduire les leviers motivationnels à travers un questionnement ciblé lors d'une simple conversation ou d'un entretien.

MODULE 1

Morphopsychologie

1

- Savoir lire le visage de l'Autre
- Établissement d'un portrait
- Dynamiques et antagonismes d'un portrait
- Prédiction de comportement
- Leviers d'influence adaptés

Structure du langage (Métaprogrammes PNL et questionnement)

2

- Construction des croyances
- Techniques de questionnement et de recadrage des croyances
- Structure et utilisation des métaprogrammes à des fins de profiling

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 ennéagrammes pour appréhender la stratégie de vie de votre interlocuteur et les attitudes et comportements qui en découlent.

MODULE 2

Spirales dynamiques et analyse transactionnelle

3

- Construction des croyances
- Techniques de questionnement et de recadrage des croyances
- Structure et utilisation des métaprogrammes à des fins de profiling

Ennéagrammes

4

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

Le troisième niveau de la formation PROFILING vous permet de détecter le profil psychologique de votre interlocuteur et d'interpréter le langage de son corps et les expressions de son visage.

Sur la première partie de ce module de 2 jours, vous apprendrez à établir un profil psychologique pour y adapter une matrice de communication afin d'interagir au mieux en évitant les pièges relationnels.

La deuxième journée est consacrée à l'observation des mouvements du corps et du visage pour détecter les micro-expressions émotionnelles, le mensonge et surtout les moments d'incongruence où les mouvements du physique et la parole ne disent pas la même chose.

MODULE 3

Profils psychologiques (les détecter, les gérer)

5

- Organisation des structures psychologiques
- Détection des profils
- Matrice de communication en fonction des profils

Synergologie

6

- Comprendre le sens des éléments corporels observés
- Évaluer la cohérence et la congruence entre le verbal et le para/non-verbal



Modalités d'inscription via la fiche contact du site internet.



4 300€ les 6 jours



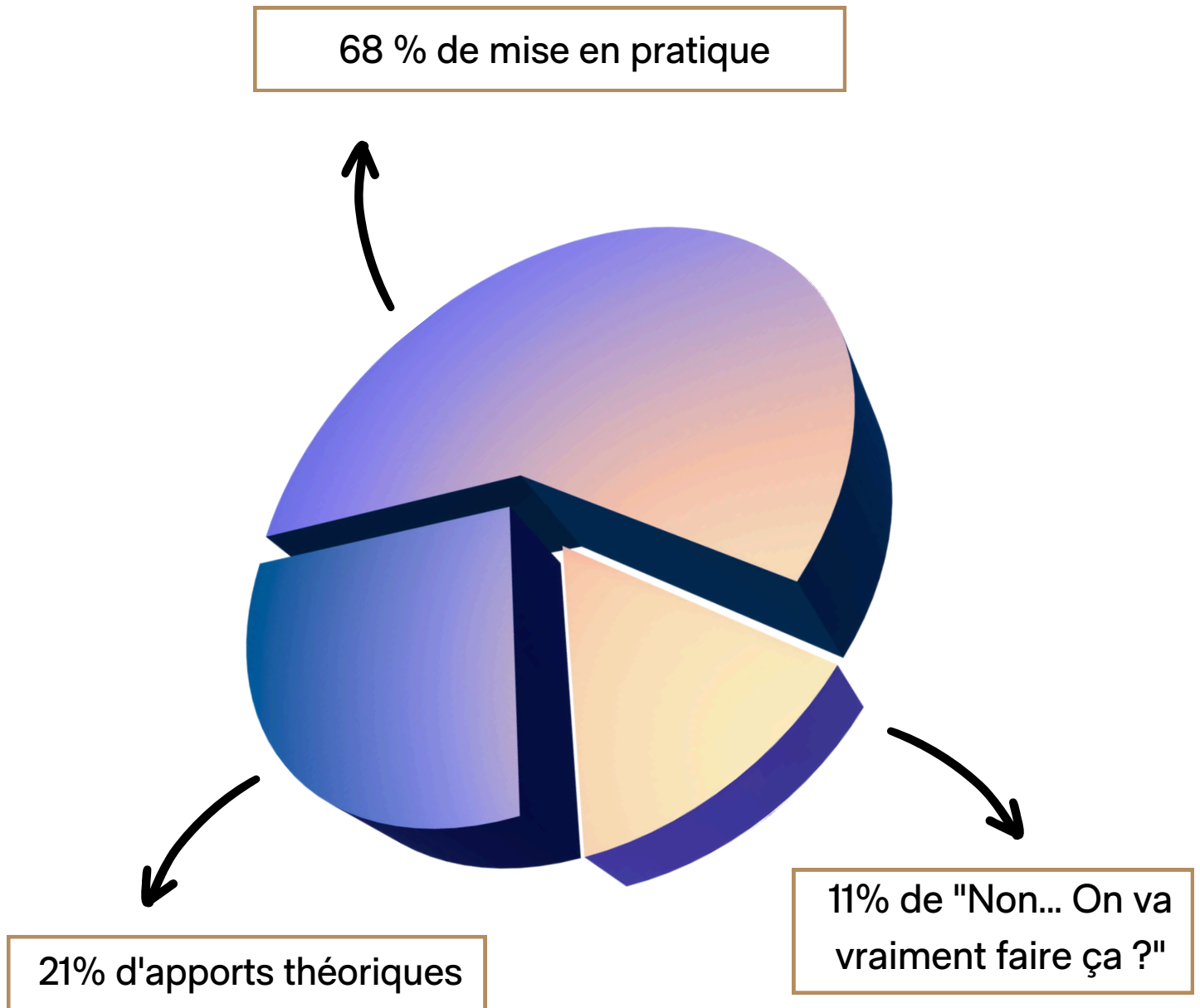
Notre organisme tente de donner les chances à tous. Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins. Vous pouvez contacter notre référente Handicap à l'adresse mail suivante : anne.vendange@in-cognita-corp.com.

Moyens d'évaluation mis en œuvre et suivi :



- Feuille d'émargement
- Évaluation orale à l'issue de chaque journée pour vérifier les acquis.
- Évaluation individuelle écrite de fin de formation.
- Évaluation de la formation par chaque stagiaire en fin de formation.
- Certificat de réalisation transmis en fin de formation

DÉCOUPAGE PÉDAGOGIQUE



100% Concevoir l' Inattendu



01 80 82 43 33

CONTACT@IN-COGNITA-CORP.COM