

## MIEUX SE CONNAITRE ET MIEUX CONNAITRE L'AUTRE AFIN DE FACILITER SA NEGOCIATION COMMERCIALE



Cette formation permet d'identifier son type de personnalité et celui de son interlocuteur afin d'utiliser le canal de communication adéquat. La démarche facilite l'adaptation aux différentes personnalités et permet de gagner en aisance dans ses relations professionnelles.

### OBJECTIFS

- Mieux se connaître
- Mieux connaître l'autre
- Mieux gérer la relation



### POUR QUI ?

Toutes personnes amenées à réaliser des démarches commerciales et désirant acquérir une meilleure aisance lors de négociation.

**DUREE :** 7h

**LIEU :** Les locaux de Atlas Portage à Hellemmes - LILLE

### VALIDATION

Attestation de présence.

### PREREQUIS

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

### PROFIL FORMATEUR

**Formateur certifié Process Communication Model.**  
Fiche jointe

### CONTENU

- Identifier son type de personnalité (1h)
- Utiliser ses conditions de réussite (1h)
- Identifier le type de personnalité de ses interlocuteurs (1h30)
- Identifier leurs sources de motivation (1h)
- Gérer la mécommunication et les tensions (1h30)
- S'adapter aux différentes personnalités (1h)

### METHODES PEDAGOGIQUES LE + PRODUIT

Cette formation repose sur la Process Communication Model, un modèle simple, puissant et pragmatique utilisable dans de nombreuses situations relationnelles. Elle est composée d'apports théoriques et de mises en pratique sous forme de jeux de rôle. Elle comprend également un inventaire de personnalité fiable.

**EVALUATION :** Les acquis sont évalués tout au long de la formation à l'aide de tests et de mises en situation

### DATES :

- Le 28 juin 2021
  - Le 16 septembre 2021
- Minimum 4 personnes

[INSCRIVEZ-VOUS ICI](#)

Une question ? Contactez-moi :

par mail [bedrani@atlas-portage.com](mailto:bedrani@atlas-portage.com) ou par téléphone : 0671903413