

ADAPTATION DU STYLE DE COMMUNICATION

Modules FM1

OBJECTIFS

1. Acquérir une meilleure connaissance de soi et des autres, une estime et une confiance en soi renforcées.
2. Développer une meilleure communication pour une plus grande efficacité personnelle et professionnelle. Une capacité d'adaptation décuplée.

PUBLIC

Créateurs d'entreprises (TPE-PME), repreneurs, dirigeants (TPE-PME), cadres dirigeants

INFORMATIONS

DURÉE : 1 JOUR

PRIX : 560€ TTC

LIEU : Paris

INTERVENANT :
NADIA SEBATI



PROGRAMME DE LA FORMATION

Savoir s'adapter pour plus d'efficacité



- ANALYSE DES COMPORTEMENTS ET DES PROFILS
 - La théorie des couleurs
 - Les 4 styles de comportement et les combinaisons
 - Mon profil de comportement naturel et adapté à mon environnement professionnel
 - Mes capacités d'adaptation en tant que Chef d'Entreprise
 - Une performance optimisée
- MAÎTRISER SA RELATION AUX AUTRES
 - Les principes fondamentaux de la communication
 - Adapter sa communication : test « VAK »
 - L'écoute efficace
 - Prendre conscience de ses forces
 - La relation gagnant/gagnant
 - Comment gagner la confiance des autres
 - Le leadership et la capacité d'influence

La démarche et les méthodes proposées sont décrites en page 21 du catalogue

DÉVELOPPEMENT DE RESEAUX ET IMAGE NUMERIQUE

Modules FM2

OBJECTIFS

1. Développer son réseau relationnel
2. Mettre en place une stratégie numérique de communication
3. Obtenir des recommandations

PUBLIC

Créateurs d'entreprises (TPE-PME), repreneurs, dirigeants (TPE-PME), cadres dirigeants

INFORMATIONS

DURÉE : 1 JOUR

PRIX : 560€ TTC

LIEU : Paris

INTERVENANT :
NADIA SEBATI



PROGRAMME DE LA FORMATION

Se développer au travers de réseaux



- FAIRE LE DIAGNOSTIC DE SON RÉSEAU RELATIONNEL
 - Évaluer sa capacité actuelle à fonctionner en réseau
 - Répertorier et classer ses contacts selon des critères spécifiques du fonctionnement en réseau
 - Évaluer la puissance de son réseau relationnel au regard de ses projets
- CONSOLIDER LES LIENS AVEC LES MEMBRES DE SON RÉSEAU
 - Comprendre ce qui motive les membres d'un réseau à être actif
 - Adopter les comportements indispensables d'un fonctionnement efficace dans un réseau professionnel
 - Respecter les valeurs et l'éthique du réseau pour une relation durable
 - Favoriser les occasions de rencontre
- ELARGIR SON RÉSEAU DE NOUVEAUX CONTACTS
 - Obtenir une recommandation d'un membre du réseau existant
 - Se présenter de façon synthétique et mémorable
 - Établir et nouer des contacts lors d'un évènement collectif
 - Rejoindre un réseau existant : les bonnes pratiques
- DÉFINIR SA STRATÉGIE RÉSEAU À COURT ET MOYEN TERME
 - Cibler les contacts à développer en fonction de ses projets
 - Définir son plan d'action et de communication efficace

La démarche et les méthodes proposées sont décrites en page 21 du catalogue