



FORMATION EN PRÉSENTIEL

SÉMINAIRE MENSUEL HBDI : OBJECTIF COMMUNICATION

OBJECTIF

- Développer son argumentaire afin de convaincre son interlocuteur lors d'un entretien

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Être capable d'identifier à quelle forme d'argumentaire mon interlocuteur est sensible afin d'adapter ma communication

PUBLIC CONCERNÉ

tout public

PRÉ-REQUIS

- Avoir réalisé son profil individuel HBDI

30 € NET
par participant/séance

Tarif
ou **300€ NET**
par participant/année

Réf. PRO-000061

Contact 0222551530
contact@gps-bretagne.bzh
www.gps-bretagne.bzh



Niveau



Modalité
Présentiel



Effectif par session
5 mini > 20 maxi



Durée
2 heures / 19h30-21h30

PROGRAMME

Que ce soit comme émetteur ou comme récepteur, tous les messages sont filtrés par nos Préférences Cérébrales. Il en est de même pour nos interlocuteurs. Elles ont une incidence sur notre manière de communiquer, d'apprendre, de manager, de travailler et sur l'ensemble de nos comportements quotidiens.

A travers cette séance de 2h, de 19h30 à 21h30, découvrez comment orienter votre argumentaire en fonction de votre cible de communication et le message que vous voulez faire passer.

Chaque mois un thème différent: regardez notre calendrier sur le site et inscrivez vous vite les places sont limitées.

- 1ère partie: accueil
- 2ème partie: voyage dans les cadrans, les influences de vos préférences et styles de pensées, les 4 cadrans
- 3ème partie: développer ma communication, le thème du mois
- 4ème partie: Mises en situation
- 5ème partie: Bilan de séance

Voici les thèmes de soirée:

Janvier - *Préparer l'entretien d'embauche ou l'entretien annuel*

Février - *Concevoir des documents de communication adaptés à mon (mes) interlocuteur(s)*

Mars - *Prendre la parole en public*



Mars - *Mieux communiquer avec mon enfant ou mon ado*

Avril - *Demander une augmentation de salaire: mettre toutes les chances de son côté*

Mai - *Réussir son pitch elevator (présentation courte incluant tous les modes de préférences)*

Juin - *Animer une réunion*

Juillet - *Désamorcer un conflit grâce à des techniques de communication*

Août - *Connaître son profil de préférences et les liens entre les cadrans (Attention: 10 participants maximum)*

Septembre - *Communiquer avec mon environnement social: famille, école, loisirs, amis, collègues de travail*

Octobre - *Prévenir le stress généré par une communication difficile*

Novembre - *Particulier employeur: comment trouver le salarié qui vous correspond ?*

Décembre - *Développer une communication positive*

LES PLUS

30€ la séance ou 300€ l'année (soit 3 séances offertes et le profil HBDI à 80€ au lieu de 140€)

INTERVENANT(S)

Consultant HBDI ou Consultant analyse transactionnelle et PNL

Référent pédagogique: Philippe
GOSSELIN

ÉVALUATION

Vérification des compétences acquises par la pratique en ateliers d'application

ATTRIBUTION FINALE

Attestation de présence