

# Les couleurs de la communication

Une méthode simple et bienveillante pour apprendre à mieux se connaître et à reconnaître les autres. Développant ainsi respect et tolérance, chacun trouve les clés d'une communication harmonieuse dans les relations professionnelles, aussi bien avec les clients qu'après de ses propres équipes.

## Les OBJECTIFS de la formation

- Identifier son mode de communication et son impact dans les relations professionnelles,
- Augmenter son taux de transformation commerciale,
- Développer ses compétences managériales,
- Créer un environnement de travail positif,
- Adopter une communication appropriée selon les contextes.

### À l'issue de la formation,

#### vous aurez développé vos capacités à :

- Créer une communication fluide et bienveillante,
- Gagner en impact dans votre communication commerciale
- Vous positionner dans les relations hiérarchiques et transverses
- Développer la cohésion au sein des équipes.

## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

La pédagogie est largement participative. Les concepts exposés font l'objet d'une mise en situation. **Un questionnaire en ligne est réalisé en amont de la formation. Un travail personnel est demandé en inter-session.** (Les 2 journées sont espacées de 10-15 jours à des fins d'appropriation par l'observation et l'expérience).

Cette formation s'appuie sur le modèle de communication ComColors®

Renseignements : Françoise Carboulec – 07.86.93.33.70 – [contact@larbre-en-tete.com](mailto:contact@larbre-en-tete.com)

En savoir plus : <http://www.larbre-en-tete.com>



## RELATIONS INTER-PERSONNELLES



Référencé  
**Dd** Datadock  
No. enregistrement 53 29 08688 29

### PROGRAMME

- IDENTIFIER les différents types de personnalités
- COMMUNIQUER en utilisant les filtres de perception des uns et des autres
- DÉCODER les comportements de ses interlocuteurs pour y répondre à bon escient
- ÉTABLIR le lien entre les types de personnalité et les réactions sous stress
- IDENTIFIER ses ressources pour satisfaire sa motivation et celle de son interlocuteur
- CRÉER un climat de confiance dans la relation
- METTRE EN PRATIQUE dans les relations commerciales et le management
- COMPRENDRE la complémentarité des rôles dans une équipe



### PUBLIC

Managers, Commerciaux grands comptes, Chefs de projets...

### Pré-requis

Avoir une expérience dans les postes cités ci-dessus



**DATES** 31 mai & 6 juin 2018



### DURÉE

2 jours (14 h) + travaux personnels en intersession.



### TARIF INTER-ENTREPRISES

1090,00 € HT (1308 € TTC) / personne  
Tarif intra-entreprise sur devis