

« COMPORTEMENTS GAGNANTS FIRST »

Une formation puissante, ludique, originale, valorisante pour mieux communiquer avec ses clients, collègues ou fournisseurs

Comment j'interagis avec les autres

Programme détaillé

1. Réalisation d'un questionnaire online pour préparer votre profil

- Envoi d'un questionnaire en amont de la formation en présentiel
- 20 minutes en moyenne pour répondre « tranquillement » à ces questions à choix multiples

2. Présentation du Modèle D.I.S.C.

- Quels sont les comportements/situations qui m'apportent de l'énergie ?
- Quels sont les comportements/situations qui me coûtent de l'énergie ?
- Qu'est-ce qui fonctionne bien pour communiquer avec moi ?
- Comment déterminer les préférences de communication de mes interlocuteurs très rapidement ?
- Comment adapter/optimiser la communication avec mes interlocuteurs ?

3. Cas pratiques en groupes et en sous-groupes adaptés aux métiers exercés et à l'environnement professionnel

- Des exercices rapides et ludiques
- De la cohésion de groupe
- De l'amusement et de la compréhension de son fonctionnement et de celui des autres

4. Remise de leurs profils à chacun des participants

5. Débriefing et explication des profils pour mieux les utiliser

6. Mises en situation dans le contexte professionnel (selon le métier exercé et l'environnement associé).

7. Conclusion et plan de travail individuel

Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 14 heures
- ✓ PRESENTIEL :
2 sessions de 7h
- ✓ DISTANCIEL :
4 sessions de 3h30
- ✓ DATES : nous consulter
- ✓ DELAIS : accès à la formation
après proposition, 2 mois maximum
- ✓ INDICATEUR DE RESULTAT :
Satisfaction client 2023 : 98%
Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAIRES :
9h00-12h30 ou 13h30-17h

Multiscore TGS est inscrit dans le catalogue de référencement des organismes financeurs de la formation (Le Datadock) et certifié Qualiopi

Objectifs de la formation

- Identifier les différents profils comportementaux
- Identifier les émotions fondamentales
- Développer ses compétences émotionnelles

Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne...

- Vous êtes déjà performant, maîtrisez les savoirs et savoirs faire métier et les formations « de base » vous semblent...
- **Vous souhaitez mieux identifier vos propres talents, motivations, modes de fonctionnement et améliorer votre relation à l'autre.**
- Vous avez compris que la gestion de la relation humaine est la clef de la réussite
- **Améliorer les relations à l'intérieur de l'entreprise**
- **Gérer les conflits en les anticipant**
- **Vous avez compris que votre métier repose essentiellement sur la gestion de l'humain autant en interne qu'avec les clients**

... inscrivez-vous dès maintenant !

Tarifification comprenant :

- Un test online préalable de profil DISC et Intelligence émotionnelle réalisé en amont de la formation

(Questionnaire d'environ 15 minutes à réaliser au maximum 2 jours avant le jour de votre formation afin que nous puissions vous fournir vos profils à l'issue de celle-ci.)

- La remise du résultat du test réalisée sur 36 pages
- La préparation de l'animation
- Les phases d'animation
- Les déplacements du consultant (si formation présentielle)
- Les aspects administratifs
- Les remises d'attestations individuelles loi Alur

Le nombre de participants est limité à 8 en distanciel et 10 en présentiel pour des raisons d'efficacité d'interactions et pédagogiques.

Les participants (Public visé et prérequis)

Professionnel de la transaction immobilière exerçant déjà le métier sans niveau de diplôme exigé.

- Les commerciaux
- Les gestionnaires
- Les administratifs
- Tout collaborateur pour qui la qualité de la communication est une clef de la réussite

MULTISCORE

— TGS —

MULTISCORE TGS

118, avenue du général Michel Bizot
75012 PARIS

Tél : 01 53 46 96 21

e-mail : info@multiscoretgs.fr

www.multiscore

N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique, administratif et handicap

Philippe Fauré

philippe.fauré@multiscoretgs.fr

Connection (formations distanciel)

Gino Lazzaro

gino.lazzaro@multiscoretgs.fr

Animation

Un consultant de MULTISCORE certifié DISC.

Moyens pédagogiques

- Test
- Scénarisation de situations
- Exposé théorique de l'animateur, exposé de cas concrets.
- Travail sur les situations rencontrées par les participants

Document remis

Document de synthèse du questionnaire « DISC »

Formule à Distance

La formation à distance est effectuée via le logiciel ZOOM.

L'ouverture d'un compte gratuit permet au participant d'accéder à la formation. Les liens de connexion à la formation sont communiqués au préalable aux participants.

A l'issue de la formation, une attestation de formation* éligible loi Alur vous sera délivrée

** L'obligation de formation continue instaurée par la loi ALUR, définie (décret du 18 février 2016, JO du 21/02/2016) un volume de formation obligatoire de 14 heures par an (ou 42 heures sur trois ans)*