

ENTHÉOS

Former - Entraîner - Accompagner

accompagnateur de succès
depuis 1999



VOTRE PARTENAIRE

- Formation - Coaching
- Séminaire - Conférence



Accompagnateur de succès depuis 1999

*Spécialistes en formations
pour Constructeurs de Maisons Individuelles*



- ▶ **Commerciaux**
- ▶ **Conducteurs de travaux**
- ▶ **Assistantes, (commerciales, travaux)**
- ▶ **Managers,**
- ▶ **Dirigeants**



ENTHÉOS

Former - Entraîner - Accompagner

accompagnateur de succès
depuis 1999



- ▶ *Simplicité*
- ▶ *Réactivité*
- ▶ *Disponibilité*
- ▶ *Efficacité*

une démarche
Personnalisée

- Analyse de votre besoin
- Détermination des objectifs
- Immersion du formateur
- Conception du module
- Personnalisation des contenus
- Adaptation du discours
- Mise en oeuvre
- Mesure des résultats

une pédagogie
Implicante

Méthodes participatives

- Travail en sous-groupes
- Jeux de rôle interactifs
- Mises en situation
- Exercices / Quizz
- Ateliers

Enthéos participe au développement des entreprises
depuis 1999.

Spécialistes en formations commerciales et relation client, les formateurs interviennent dans des domaines de compétences relatifs à leurs expériences en entreprise.

L'équipe d'Enthéos travaille sur la professionnalisation des personnels, dans le contexte de grandes entreprises françaises, et sa traduction en pédagogie de formation.

Ce travail dans lequel se rejoignent la connaissance « terrain » des formateurs, l'expérimentation en situation professionnelle et la recherche d'une pédagogie « utile » pour les stagiaires, nous permet de proposer des méthodes spécifiques pour chaque formation fondées sur les éléments suivants :

- Nous transférons **de la méthode et des techniques pratiques utilisables et applicables immédiatement.**
- Tous les apports de formation apportent **une réponse à un vrai besoin professionnel des participants** : « Comment faire demain en situation réelle ? »
- **Les formations sont animées sur un mode participatif** La participation des stagiaires et leur implication est une condition de réussite pour le formateur et **pour une meilleure acquisition des savoir-faire.**

Notre équipe prend en charge votre projet à la source de vos préoccupations et s'adapte en totalité à votre contexte, vos exigences et vos besoins.

Nous intervenons de l'audit au suivi individuel après formation sur site, le cas échéant. **Tous les programmes sont personnalisables** et nous pouvons **créer une formation « sur mesure »** dans le cadre d'une démarche pédagogique cohérente.

ENTHÉOS

Former - Entraîner - Accompagner

accompagnateur de succès
depuis 1999



VOTRE PARTENAIRE

· Formation - Coaching
· Séminaire - Conférence



Catalogue des formations Sommaire

- 4 – Relation Client
- 8 – Vente – Action Commerciale
- 12 – Management
- 16 – Développement Personnel





- ▶ Conducteurs de travaux - Gérer la relation client en situation conflictuelle
- ▶ Conducteurs de travaux : Développez une communication positive en vous adaptant aux différents profils de vos clients
- ▶ Multiplier ses rendez-vous auprès des prospects issus de sources web

Conducteurs de travaux en M.I. Gérer la relation client en situation conflictuelle

Objectifs opérationnels

- Identifier les éléments d'un conflit et le processus de déclenchement de celui-ci
- Adapter son comportement dans une situation de conflit et gérer les clients difficiles
- Mettre en place une stratégie de résolution de crise.

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Exercices individuels
- Échanges à partir du vécu
- Mises en situation

Public concerné

Conducteurs de travaux en M.I.
Aucun pré-requis

8 participants maximum

Tarifs

Inter-entreprise : 395€/jour/pers.

Intra-entreprise : 1295€/jour*

Individuel : 895€/jour.

Programme actualisé le 1er avril 2022

Toutes nos formations sont accessibles à différents types de handicap, nous informons pour anticiper l'organisation nécessaire

*non compris frais de déplacement / voir conditions sur site

Introduction

- Présentations - Attentes - Validation des objectifs.

Le conflit client et son fonctionnement

- La notion de conflit dans son ensemble
- Identifier les conséquences du conflit sur une relation commerciale et/ou humaine
- Identifier, appréhender et maîtriser les différentes étapes ou phases d'un conflit

Créer les conditions de la résolution

- La communication interpersonnelle
- Identifier les postures de chacun avec l'Analyse Transactionnelle
- Adopter un comportement assertif pour faciliter la résolution
- Gérer son stress et maîtriser ses émotions
- Pratiquer l'écoute active

Mettre en place une démarche d'action et de sortie du conflit

- Créer un climat propice à la résolution
- Faire accepter une solution négociée
- Traiter les objections
- Conclure

Quizz d'évaluation des acquis

Synthèse

- Plan d'action individuel
- Évaluation à chaud
- Remise des attestations individuelles



2 jours



Objectifs opérationnels

- Savoir identifier les différentes personnalités des clients
- Savoir communiquer en tenant compte des différences de chacun
- Utiliser le type de personnalité pour conduire une relation adaptée

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et échanges
- Travaux en sous-groupes
- Mises en situation / Jeux de rôle

Public concerné

Conducteurs de travaux et
assistants travaux en M.I.
Aucun pré-requis

8 participants maximum

Tarifs

Inter-entreprise : 395€/jour/pers.

Intra-entreprise : 1295€/jour*

Individuel ou distanciel : 895€/jour

Programme actualisé le 1er janvier 2022

Toutes nos formations sont accessibles à différents types de handicap, nous informons pour anticiper l'organisation nécessaire

*non compris frais de déplacement / voir conditions sur site

Conducteurs de travaux : Développez une communication positive en vous adaptant aux différents profils de vos clients en M.I.

Chacun sa vérité ... en couleurs !

- Découvrir son profil de conducteur de travaux
- Les différents types de comportements
- Les décalages de perception
- Les limites et points de blocage de chaque type

Les couleurs des clients en Maison Individuelle

Comment identifier le profil comportemental de mon interlocuteur ?

- Les comportements des clients de M.I.
- Les questions et discours des clients de M.I.
- S'assouplir et s'adapter aux différents profils des clients de M.I.

Comment communiquer en s'adaptant aux différents types ?

- Identifier les différents profils lors de la M.A.P.
- Adapter mon mode de communication à chaque profil
- Les points d'appuis des couleurs pour les visites chantiers
- Comment conduire une réception en couleurs

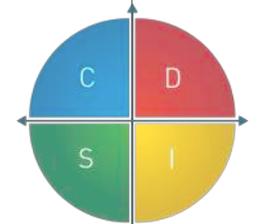
Entraînement

- Jeu de communication
- Jeux de rôles avec observation et débriefing constructif

Quizz d'évaluation des acquis

Synthèse

- Plan d'action individuel
- Évaluation à chaud
- Remise des attestations individuelles



1 jour



Multiplier ses rendez-vous en M.I. auprès des prospects issus de sources web

1 jour

Objectifs opérationnels

- Maîtriser les étapes de prise de RV
- Savoir rédiger un courriel
- Être capable de respecter une démarche d'appel sortant

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Exercices / tests
- Échanges
- Jeux de rôles interactifs

Public concerné

Commerciaux - Assistantes commerciales
Aucun pré-requis

8 participants maximum

Tarifs

Inter-entreprise : 395€/jour/pers.

Intra-entreprise : 1295€/jour*

Individuel : 895€/jour

Programme actualisé le 1er janvier 2022

Toutes nos formations sont accessibles à différents types de handicap, nous informer pour anticiper l'organisation nécessaire

*non compris frais de déplacement / voir conditions sur site

Efficacité et efficacité

- Choisir de faire la bonne chose pour optimiser son résultat

Les 3 étapes du traitement d'un contact WEB

- L'envoi d'un courriel / accusé de réception
- L'appel
- Le suivi

Le courriel

- Objectif et contenu
- L'objet et les règles de base de la rédaction d'un courriel

L'appel sortant

- La trame d'appel
- L'approche : les formulations positives et engageantes.
- Comment susciter l'intérêt du prospect par le questionnement
- La prise de RV « naturelle »
- Le traitement du refus

Mises en situations

Chaque participant(e) appelle des contacts à partir de cas personnels.
Débriefing constructif et apports complémentaires

Quizz d'évaluation des acquis

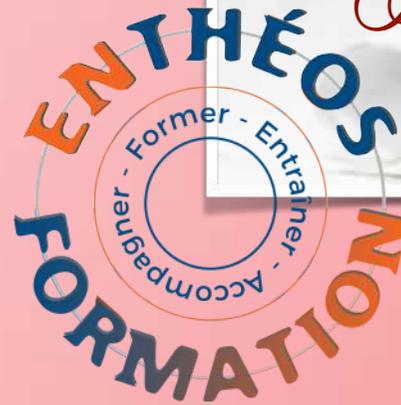
Synthèse

- Plan d'action individuel
- Évaluation à chaud
- Remise des attestations individuelles





Vente Action Commerciale



- ▶ Vendre des maisons individuelles - Structurer sa démarche commerciale
- ▶ Multipliez vos résultats en adaptant votre discours commercial au profil de votre interlocuteur
- ▶ Le Commercial autonome en Maison Individuelle - Comment créer ses propres contacts



Vendre des maisons individuelles Structurer sa démarche commerciale

2 jours

Objectifs opérationnels

- Comprendre les enjeux d'une démarche structurée
- Connaître chaque étape du processus de vente spécifique à la maison individuelle.
- Savoir utiliser les outils et techniques appropriés.

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et échanges
- Travaux en sous-groupes
- Mises en situation / Jeux de rôle

Public concerné

Commerciaux et assistantes
commerciales exerçant dans la
maison individuelle.

Aucun pré-requis

8 participants maximum

Tarifs

Inter-entreprise : 395€/jour/pers.

Intra-entreprise : 1295€/jour*

Individuel ou distanciel : 895€/jour

Programme actualisé le 1er janvier 2022

Toutes nos formations sont accessibles à différents types de
handicap, nous informons pour anticiper l'organisation nécessaire

*non compris frais de déplacement / voir conditions sur site

Introduction

- Pourquoi adopter une démarche commerciale structurée ?
- Quelle est votre méthode ?
- R1, la structure, les étapes

Le R1, rendez-vous déterminant

- Les étapes, enjeux, outils et contenus
- De l'approche à la prise de rendez-vous
- Le CCMI comme argument commercial

Le R2

- La visite terrain
- Étapes, outils et contenu
- La présentation de l'avant-projet
- La présentation du prix
- Le traitement des objections

Le R3

- Étapes, outils et contenu
- Les techniques de conclusion
- Et si ça ne marche pas

Quizz d'évaluation des acquis Synthèse

- Plan d'action individuel
- Évaluation à chaud
- Remise des attestations individuelles





Objectifs opérationnels

- Être capable d'identifier les différents types comportementaux
- Savoir s'adapter à son interlocuteur
- Savoir conduire une vente structurée.

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et échanges
- Travaux en sous-groupes
- Mises en situation / Jeux de rôle

Public concerné

Commerciaux et assistantes
commerciales en M.I.
Aucun pré-requis

8 participants maximum

Tarifs

Inter-entreprise : 395€/jour/pers.
Intra-entreprise : 1295€/jour*
Individuel ou distanciel : 895€/jour

Programme actualisé le 1er janvier 2022

Toutes nos formations sont accessibles à différents types de handicap, nous informons pour anticiper l'organisation nécessaire

*non compris frais de déplacement / voir conditions sur site

Multipliez vos résultats en adaptant votre discours commercial au profil de votre interlocuteur en M.I.

Chacun sa vérité ... !

- Découvrir son profil de commercial
- Les différents types de comportements
- Les décalages de perception
- Les limites et points de blocage de chaque type

Comment identifier le profil comportemental de mon interlocuteur ?

- Les comportements de mes interlocuteurs
- Les questions et discours de mes interlocuteurs
- S'assouplir et s'adapter aux différents types

Comment communiquer en s'adaptant aux différents types ?

- Identifier les différents types dans la découverte
- Valoriser les besoins définis en fonction du type
- Les points d'appuis en fonction du type dans l'argumentation
- Comment conclure en tenant compte du type

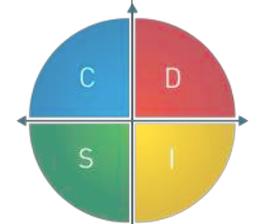
Entraînement

- Jeu de communication
- Jeux de rôles avec observation et débriefing constructif

Quizz d'évaluation des acquis

Synthèse

- Plan d'action individuel
- Évaluation à chaud
- Remise des attestations individuelles



1 jour

accompagnateur de succès
depuis 1999



Objectifs opérationnels

- Connaître les enjeux de la prospection
- Apprendre à identifier les sources et créer ses propres contacts de manière autonome
- Construire un plan d'action de certaines sources.

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et échanges
- Travaux en sous-groupes
- Exercices

Public concerné

Tout public ayant une fonction commerciale.
Aucun pré-requis

8 participants maximum

Tarifs

Inter-entreprise : 395€/jour/pers.
Intra-entreprise : 1295€/jour*
Individuel ou distanciel : 895€/jour

Programme actualisé le 1er janvier 2022

Toutes nos formations sont accessibles à différents types de handicap, nous informons pour anticiper l'organisation nécessaire

*non compris frais de déplacement / voir conditions sur site

Les sources de contact

- Pourquoi chercher soi-même ses contacts ?
- Brainstorming : Toutes les sources de contact
- Les sources de contact en vrac
- Quand faire la recherche de contact ?

La création de contact, soyez efficient

- Quand faire la recherche de contact ?
- Efficacité et efficience
- Les 5 clés d'une recherche efficiente

APPLICATIONS PRATIQUES

- Construire son plan d'action
- Illustration par des exemples et sketches

Quizz d'évaluation des acquis

Synthèse

- Plan d'action individuel
- Évaluation à chaud
- Remise des attestations individuelles





- Dirigeants et Managers - Développer son potentiel et acquérir la posture d'un manager inspirant
- Manager son équipe en s'adaptant aux différents styles de personnalités avec la méthode DISC
- Développer cohésion et synergie d'équipe dans les équipes de travail

Objectifs opérationnels

- Repérer les éléments clés pour adapter ses actes de management aux situations et aux collaborateurs
- Disposer des outils et des méthodes pour accompagner individuellement et collectivement les agents de son équipe
- Savoir prendre du recul pour faire évoluer ses pratiques managériales

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques / Échanges
- Exercices
- Ateliers en sous-groupes
- Mises en situation

Public concerné

Managers, encadrants de proximité et dirigeants en Maison Individuelle
Pré-requis : Aucun
8 participants maximum

Tarifs

Inter-entreprise : 395€/jour/pers.
Intra-entreprise : 1295€/jour*

Programme actualisé le 1er mars 2022

Toutes nos formations sont accessibles à différents types de handicap, nous informons pour anticiper l'organisation nécessaire

*non compris frais de déplacement / voir conditions sur site

Identifier les rôles et missions essentiels d'un encadrant afin de se faire respecter sans froisser ses collaborateurs

- La capacité et la légitimité à faire faire
- L'intérêt de faire grandir son équipe
- La fixation des objectifs clairs et adaptés
- Piloter et contrôler la performance de ses collaborateurs
- Une posture managériale efficace pour se faire respecter

Bien communiquer avec les mots et les gestes dans son rôle de manager

- La définition de la communication : différence entre écoute et compréhension
- Les pièges physiologiques et psychologiques
- Le questionnement professionnel du manager

Animer et faire vivre son équipe

- Connaître l'échelle et les leviers de motivation
- Savoir-faire un entretien de reconnaissance
- Apprendre à donner du sens à chaque collaborateur et à témoigner un intérêt sincère aux membres de son équipe

Savoir s'affirmer en tant que manager

- Les 3 comportements à éviter absolument face aux autres
- Le comportement affirmé face à ses collaborateurs et à sa hiérarchie
- La technique bienveillante pour recadrer ou exprimer un désaccord.

Adopter les bons styles de management pour s'adapter à chacun

- Adapter son style de management en fonction des personnes
- Les 4 grands profils sur l'échelle de maturité collaborative
- Le choix d'un style au-delà de sa prédominante
- Apprendre comment, à quel moment et à qui déléguer
- S'organiser et prioriser ses activités de manière optimale

- Quizz d'évaluation des acquis

- Synthèse

Plan d'action individuel / Évaluation à chaud / Remise des certificats de réalisation



Objectifs opérationnels

- Comprendre les mécanismes des différents comportements humains
- Connaître ses forces et ses limites
- Savoir adapter son style de management aux différents styles de personnalités en utilisant la méthode DISC

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques / Échanges
- Profil de manager DISC
- Travaux de sous-groupes
- Jeux de rôle

Public concerné

Managers, encadrant de proximité, dirigeants en Maison Individuelle

Aucun pré-requis

Tarifs

Inter-entreprise : 395€/jour/pers.

Intra-entreprise : 1295€/jour*

Individuel : 895€/jour.

Programme actualisé le 1er janvier 2022

Toutes nos formations sont accessibles à différents types de handicap, nous informons pour anticiper l'organisation nécessaire

*non compris frais de déplacement / voir conditions sur site

Manager son équipe en s'adaptant aux différents styles de personnalités avec la méthode DISC en M.I.

2 jours

Dans quel monde évoluez-vous ? → Prendre conscience des différences

- Expérimenter la relativité de la perception et l'illustrer par les couleurs
- Test : quel est votre style de manager ?

Le DISC de Marston → Connaître les 4 styles de Marston

- Les couleurs selon Marston - la méthode DISC
- Les caractéristiques et émotions observables du DISC
- Des 4 couleurs aux 8 styles

Mon profil de manager → Résultat du test

- Lecture de son profil personnel
- Identifier ses préférences comportementales
- Forces, faiblesses et limites

Manager avec le DISC → Mettre en place un management adapté

- Identifier les profils des membres de son équipe
- Définir ses propres limites et ses possibilités d'adaptation
- Dépasser les confrontations pour développer la complémentarité
- S'adapter aux comportements et différents profils
- Mettre en place des actions personnelles

Quizz d'évaluation des acquis

Synthèse

- Plan d'action individuel
- Évaluation à chaud
- Remise des attestations individuelles



Développer cohésion et synergie d'équipe dans les équipes de travail en M.I.

2 jours

Objectifs opérationnels

- Savoir faire preuve de flexibilité, adopter des comportements positifs et une vision collective pour faire progresser l'équipe et améliorer la cohésion pour développer les résultats.
- Mieux se comprendre et mieux comprendre le comportement des autres afin de développer une synergie d'équipe en tenant compte des différentes expériences et vécus de chacun, et en utilisant la méthode des couleurs

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques / Échanges
- Profil personnel DISC
- Travaux de sous-groupes
- Jeux de rôle

Public concerné

Équipes de travail en Maison Individuelle

Aucun pré-requis

Tarifs

Intra-entreprise : 1495€/jour*

Programme actualisé le 1er janvier 2022

Toutes nos formations sont accessibles à différents types de handicap, nous informons pour anticiper l'organisation nécessaire

*non compris frais de déplacement / voir conditions sur site

Découvrir le langage des couleurs

- La méthode des couleurs DISC
- Les caractéristiques observables
- Les 4 tendances de comportement
- Des 4 couleurs au 8 types

Le profil personnel DISC

- Les couleurs dans la salle
- Le Profil personnel des couleurs à travers son style naturel
- Le graphique et l'intensité des couleurs.
- Comment reconnaître le style des autres.
- Jeu : Anim'Disc

Le profil d'équipe

- Photo de l'équipe : forces et faiblesses de l'équipe, points de vigilance.

Développer une attitude et une expression orale constructive

- Comment adapter mon mode de communication aux autres profils
- Les points de vigilance pour mieux communiquer avec mon opposé
- Permettre une meilleure communication au sein de l'équipe

Le travail en équipe

- Les X et les Y
- L'importance de la cohésion

Solutions pour développer la cohésion et synergie dans l'équipe

- Comment améliorer mes attitudes au sein de l'équipe
- Comment améliorer ma communication au sein de l'équipe
- Faire un pas vers l'autre pour améliorer les relations
- Distinguer les objectifs professionnels des ressentis personnels

Quizz d'évaluation des acquis

Mon plan d'action

- Constat des points de vigilance pour s'adapter
- Mes engagements personnels





Développement
Personnel



- ▶ Gestion et organisation du temps et des priorités
- ▶ Prendre la parole en « public » dans ses activités
- ▶ Mieux se connaître et mieux reconnaître les autres pour mieux communiquer en utilisant la méthode DISC

Gestion et organisation du temps et des priorités en maison individuelle

2 jours

Objectifs opérationnels

- Identifier sa méthode de gestion du temps et de ses priorités
- Anticiper et planifier ses activités en se centrant sur l'essentiel
- Utiliser avec pertinence les outils de communication et d'organisation

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques / Échanges
- Tests et exercices
- Travaux de sous-groupes

Public concerné

Tous publics en Maison Individuelle

Aucun pré-requis

Tarifs

Inter-entreprise : 395€/jour/pers.

Intra-entreprise : 1295€/jour*

Individuel : 895€/jour.

Programme actualisé le 1er janvier 2022

Toutes nos formations sont accessibles à différents types de handicap, nous informons pour anticiper l'organisation nécessaire

*non compris frais de déplacement / voir conditions sur site

L'organisation et l'analyse de son style de gestion

- Les principes d'organisation du temps
- Autodiagnostic et échanges sur l'organisation actuelle
- Repérer les parasites de la gestion du temps, ses forces et faiblesses

Identifier et classer ses priorités

- Définir ses missions et objectifs réalistes
- Identifier sa marge de manœuvre
- Clarifier et hiérarchiser les priorités de sa mission
- Identifier ses activités à haute valeur ajoutée

Maîtriser l'art d'une organisation efficace

- Organiser son emploi du temps de manière réaliste et équilibrée en s'appuyant sur les 6 leviers d'efficacité : priorités, choix, planification, énergie, focalisation, relation
 - Appliquer la méthode "LIMITER" pour faire l'essentiel chaque jour sans sacrifier son temps personnel
 - Traiter les urgences et imprévus avec discernement
 - Exploiter le potentiel de ses outils (messagerie, agenda, smartphone)

Gérer son temps et son énergie pour être efficace dans la durée

- Les lois de l'efficacité sereine
- Tenir compte de ses rythmes chronobiologiques pour gagner en efficacité
- Trouver un équilibre

Quizz d'évaluation des acquis - Synthèse

- Plan d'action individuel - Évaluation à chaud - Certificat de réalisation



Prendre la parole en « public » dans ses activités en maison individuelle

2 jours

Objectifs opérationnels

- Savoir prendre la parole en public et/ou à l'improviste
- Savoir surmonter son trac et s'affirmer dans ses interventions
- Connaître et savoir utiliser les techniques de présentation et de communication

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques / Échanges
- Exercices et ateliers
- Travaux de sous-groupes
- Mises en situations filmées

Public concerné

Tous publics en Maison Individuelle

Aucun pré-requis

Tarifs

Inter-entreprise : 395€/jour/pers.

Intra-entreprise : 1295€/jour*

Individuel : 895€/jour.

Programme actualisé le 1er janvier 2022

Toutes nos formations sont accessibles à différents types de handicap, nous informons pour anticiper l'organisation nécessaire

*non compris frais de déplacement / voir conditions sur site

Comprendre les principes de la communication Améliorer ses qualités d'orateur

- Penser et optimiser l'utilisation des différents canaux de communication.
- Utiliser l'espace

Se préparer à la prise de parole en public

- Gérer son stress/Savoir apprivoiser son trac
- Avoir une bonne image de soi
- Transformer le feed-back des autres en pistes de progrès

Structurer clairement son intervention

- Identifier les caractéristiques et les attentes de son auditoire pour adapter son message
- Analyser objectivement le contexte dans lequel chacun intervient
- Organiser ses idées

Training évaluation sommative

- Prise de parole préparée et filmée

Quizz d'évaluation des acquis - Synthèse

- Plan d'action individuel - Évaluation à chaud - Certificat de réalisation



Objectifs opérationnels

- Cerner les mécanismes des différents styles de comportement humain
- Mieux se connaître à travers ses préférences comportementales
- Savoir identifier, s'adapter et mieux communiquer avec les autres styles

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques / Échanges
- Profil personnel DISC
- Travaux de sous-groupes
- Mises en situation

Public concerné

Tout public
Aucun pré-requis

8 participants maximum

Tarifs

Inter-entreprise : 395€/jour/pers.
Intra-entreprise : 1295€/jour*
Individuel : 895€/jour/pers.

Programme actualisé le 1er janvier 2022

Toutes nos formations sont accessibles à différents types de handicap, nous informons pour anticiper l'organisation nécessaire

*non compris frais de déplacement / voir conditions sur site

Mieux se connaître et mieux reconnaître les autres pour mieux communiquer en utilisant la méthode DISC

Découvrir les mondes du DISC

- les différents styles comportementaux
 - La méthode DISC
 - Les caractéristiques observables
 - Les 4 tendances de comportement

Le profil personnel

- Votre monde du DISC
 - Vos préférences comportementales

Développer une attitude et une expression orale constructive

- Comment identifier les différents styles
- Les modes de communication préférentiels des différents styles
- Comment communiquer et s'adapter à son opposé

Quizz d'évaluation des acquis

Mon plan d'action

- Constat des points de vigilance pour s'adapter
- Mes engagements personnels



1 jour