

Les secrets d'un face à face réussi

- OBJECTIFS**
- ▶ **Établir le contact**
 - ▶ **Observer son interlocuteur et identifier son mode de fonctionnement**
 - ▶ **Analyser les limites de la conversation**
 - ▶ **Faciliter la communication interpersonnelle**

- CONTENU**
- Découvrir qui l'on est sur 3 axes principaux : la collecte des informations, la manière de prendre ses décisions et l'orientation de l'énergie
 - Impact sur son propre style de personnalité pour rentrer en contact
 - Savoir préparer une rencontre
 - Répondre aux objections

- MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
- **Mnemostypes**® : découverte de soi et des types de personnalité, approche par fonction + énergie. Inspiré de CG. Jung. Utilisation d'images permettant de mieux mémoriser les différents profils de la personnalité
 - **Mnemos**® : des images mentales qui permettent de décrire et de faire partager des bons comportements, des bonnes pratiques ou des bonnes manières de faire ou de savoir être.
 - **Participatif** : les échanges et les discussions sont individuels et collectifs (saynètes, devinettes)
 - **Dynamique** : jeux des erreurs, jeu de la file indienne, jeu de **Mnemos**®**Cartes**
 - Exercices d'application « Côte à côte dans le train », fil conducteur du jour 2
 - Un livret est remis à chaque stagiaire

- COMMENTAIRES**
- 2 jours de formation en continu (1 journée sur le développement personnel et 1 journée sur les pratiques comportementales de l'entrée en relation et de la découverte)
 - Durée du stage : possibilité de le réduire à 1 jour en n'utilisant que la démarche Mnemos®
 - S'utilise au travail (entretien avec un client) et à la maison (dîner avec un inconnu)