

S'ajuster aux différents profils de personnalité

Une des forces de tout bon directeur des ventes est de s'adapter, dans ses communications interpersonnelles, aux préférences de communication de son interlocuteur. Comprendre les profils de personnalité permet de personnaliser sa façon de communiquer et ainsi, optimiser sa capacité à faire évoluer la pensée de ses interlocuteurs.



Durée

À déterminer selon les besoins



Clientèle

Directeur et/ou gestionnaire des ventes.



Format

En classe ou classe virtuelle (en ligne).



jacques la berge

coach · conférencier · formateur
vente & communication

S'ajuster aux différents profils de personnalité



Bénéfices

- Contribue fortement à fédérer l'équipe aux objectifs corporatifs.
- Consolide l'esprit d'équipe
- Favorise le partage de connaissances.
- Cimente la relation de confiance entre le gestionnaire et son équipe.
- Augmente la productivité de l'équipe.



Objectifs

- Comprendre votre profil de communication.
- Adapter votre profil de communication en fonction des autres profils.
- Communiquer dans le langage de l'autre pour optimiser l'efficacité de vos communications interpersonnelles.



Contenu

- Découvrir les différents profils de personnalité.
- Comprendre son profil.
- Bâtir une équipe de travail efficace en fonction des profils.
- Ajuster ses interventions en fonction du profil de l'interlocuteur.
- Erreur à éviter.

Deux adresses pour mieux vous servir



jacques la berge

Région de Montréal

1, Place-Ville-Marie, bureau 2001
Montréal (Québec) H3B 2C4

Tél. : **514 980-2979**

jlaberge@jacqueslaberge.com

Québec & l'est de la province

4C, rue Pleau
Pont-Rouge (Québec) G3H 2G2

Tél. : **418 254-2979**