



LeadOn

Styles Sociaux

28 mars 2022

Communiquer de façon persuasive avec les Styles Sociaux

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- S'approprier les fondamentaux des styles sociaux et les quatre sous-styles
- Comprendre les besoins associés à chacun des styles
- Identifier ses points forts et ses points d'effort ainsi que ceux de ses interlocuteurs
- Comparer sa propre perception et celle des autres
- Prendre du recul sur les émotions face à un style social différent
- Bâtir la confiance dans les relations interpersonnelles
- Mieux gérer les situations conflictuelles
- Gagner en assertivité pour augmenter son charisme
- Etablir une confiance relationnelle avec aisance
- Travailler sur son adaptabilité à communiquer avec tous types de profils
- Gagner en aisance relationnelle

DUREE DE LA FORMATION

Présentiel
1 jour soit 6 heures de formation
Formation à distance possible
Présentiel individuel et collectif
Session individuelle : 3 X 2 H

PUBLIC CONCERNE

Formation spécialisée à destination des élus, salariés d'entreprises et des professionnels de l'accompagnement (coachs, thérapeutes, consultants...) souhaitant se former à la méthode des Styles Sociaux Persona.

INFORMATIONS PRATIQUES

30 rue st lazare - 75009 Paris
+ 33 (0)7 64 02 18 54 – magalie@leadon.fr
Siret : SIRET 852 902 659 000 22



LeadOn

Styles Sociaux

DATES ET LIEUX

Lieux :

1. LEADON
30 RUE ST LAZARE 75009 Paris.
2. Sur site du client

Dates : A définir

Calendrier : A définir

TARIFS : tarifs en fonction du statut de l'élu et de la taille de la collectivité (cf site leadon)

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES ATTEINTES
D'UN HANDICAP

Nous contacter

DELAIS D'ACCES

Au plus tard 11 jours avant le début de la formation.

LES +

- Formation en grand groupe (Effet double : formation et team building pour équipes constituées)
- Formation exigeante et bienveillante, utile y compris au quotidien, apport d'outils de développement personnel
- Clés faciles à utiliser
- Programme court 1 J (possible en week-end)

PRE REQUIS :

Pas de pré requis.

L'ENCADREMENT

Norine Lorelli :

- Formatrice depuis 2004 en communication et en management.
- Coache certifiée RNCP Niveau 7

Certifiée en CNV (Communication Non Violente)

Certifiée en Communication Persuasive Cadre Dirigeante (15 ans d'expérience en Entreprise).

30 rue st lazare - 75009 Paris

+ 33 (0)7 64 02 18 54 – magalie@leadon.fr

Siret : SIRET 852 902 659 000 22



LeadOn

Styles Sociaux

Moyens pédagogiques :

La méthode pédagogique consistera en une première partie théorique exposant les fondements du modèle des Styles Sociaux, et conduisant à la prise de conscience de l'existence des profils, de leur variété et de l'intérêt de chacun.

Une seconde partie conduit à la découverte de chaque style sociaux (soit sur base du questionnaire préalablement envoyé (optionnel), soit sur hypothèse de style rédigé sur place.

Une troisième partie (en ateliers ou en grand groupe), permet de s'approprier la méthode et de s'entraîner sur la base de situations réelles.

Identification du profil de l'interlocuteur et de ses besoins pour établir la confiance

Entraînement à travailler sur les curseurs d'empathie et de flexibilité

Pratiquer une communication assertive

Adopter la bonne posture pour communiquer dans les situations difficiles

Gérer les situations conflictuelles

Moyens techniques :

Edition de profil, auto perception, feed back et game plan.

Si optionnel, hypothèse de profil.

Echanges avec formatrice et entre participants. Débriefs.

Validation du stage :

Une feuille d'émargement pour chaque demi-journée devra être signée pour chacun des élèves.
Remise aux élèves d'une documentation écrite synthétisant les principaux éléments de la formation.

Evaluation des acquis : Tour de table, échanges, expression des ressentis à chaud.

Plan d'action à mettre en œuvre.



LeadOn

Styles Sociaux

PROGRAMME

Matin :

Exercice d'introduction à la méthode permettant de distinguer faits et ressentis dans les relations Interpersonnelles.

Présentation des fondamentaux de la méthode des Styles Sociaux.

Exercice d'auto analyse et d'identification de profil pour un autre participant.

Remise des profils (ou rédaction d'une hypothèse si option non retenue)

Echange / Approfondissement sur les données des profils.

Mesure des écarts possibles entre auto perception et feed-back

Après-midi :

Mettre en pratique

Entraînements à partir de situations réelles :

Quel est mon objectif de communication ?

Quelle compréhension des enjeux ? Pour moi et pour mon interlocuteur ?

Quel est le style social de mon interlocuteur ?

Comment m'adapter à son profil et à ses besoins ?

S'entraîner à réguler si besoin en identifiant les positions de vie Eric Berne et en pratiquant l'assertivité.



Styles Sociaux

30 rue st lazare - 75009 Paris
+ 33 (0)7 64 02 18 54 – magalie@leadon.fr
Siret : **SIRET 852 902 659 000 22**

