

XLPS (Sprl)

Avenue de l'Amphore, 7

B 1020 BRUXELLES

Tel : 00 32 (0)2 215 73 32

Mobile : 00 32 (0)476 54 53 91

TVA : BE 458 887 994 – RCB : 607 103

Banque : ING : 310-1178708-50

XLPS

"EXceLlence in Purchasing and Supply"

Programme pour le séminaire **«Gérer les comportements dans ses relations d'affaires »**

1. Objectifs

- Identifier sa propre personnalité (tempérament + caractère) et celles de ses collaborateurs ou interlocuteurs occasionnels
- Communiquer de façon à comprendre son interlocuteur et d'être compris par lui en évitant tout malentendu
- Prendre en compte de manière efficace et respectueuse les personnalités difficiles
- Mobiliser une équipe vers un objectif commun dans le respect et l'intégration des personnalités de chacun

2. Population visée :

Toute personne de l'entreprise amenée à gérer une équipe ou à établir des relations d'affaires durables et qui cherche les clés comportementales pour améliorer ses performances.

3. Méthode pédagogique :

- Exposés didactiques expliquant les comportements sous l'éclairage des théories les plus récentes dans le domaine des neurosciences
- Exercices d'auto-questionnement et de prise de connaissance de soi
- De nombreuses mises en pratique d'outils divers permettant d'adopter une attitude adaptée aux circonstances environnantes
- Exercices en sous-groupes
- L'interactivité sera privilégiée. L'échange d'expériences entre participants sera favorisée, ceci afin d'enrichir le séminaire et d'en assurer son bon déroulement.

4. Durée et Horaires :

- Le programme est prévu sur 2 journées.
- On concentrera en début de journée les parties didactiques demandant une forte concentration.
- Journées de 8Hr entrecoupées de 2 pauses café (20 min) et d'une pause repas (3/4Hr à 1Hr)

5. Documentation :

L'animateur mettra gratuitement à disposition de l'entreprise cliente les fichiers électroniques utilisés durant le séminaire.

Le livre « Manager selon les personnalités » de Jacques Fradin et Frédéric Le Moullec sera proposé aux participants

6. Programme

Jour 1 : Se connaître soi-même

- La motivation
 - Qu'est ce qui vous motive dans votre travail ?
 - Les différences entre les motivations primaires et secondaires
 - Les personnalités primaires et secondaires
 - Les différents Biotypes
 - Les valeurs et antivaleurs
 - Les motivations individuelles primaires et secondaires
- Les différentes zones du cerveau
 - Reptilien – néo et paléo limbique - préfrontal
 - Applications : Les différentes façons de manager
- Les modes mentaux
 - Explications sur l'activation des différents modes mentaux
 - Utilisation de quelques outils de gestion des modes mentaux (Pyramide Moyens/exigences, pack aventure, pensées alternatives)
- Le stress
 - Les différentes formes de stress (stress de survie, de lutte, de fuite, d'inhibition)
 - Le stress : thermomètre de la santé mentale
 - Comment retrouver la sérénité
 - Découverte des 6 dimensions des modes mentaux
 - La « préfrontalisation »

Jour 2 : Travailler avec les autres

- Le positionnement grégaire
 - Les 2 axes : dominance-soumission ; axialité- marginalité
 - L'effet rebond
 - Gestion relationnelle du positionnement grégaire
- La gestion relationnelle du stress
 - Attitudes positives et aggravantes dans chaque cas de stress
 - Exercices de GRS
- Les personnalités des autres
 - Les conflits liés à nos antivaleurs
 - Les personnalités qui « collent »
 - Les personnalités qui « entrent en conflit »
 - Ce qui est à faire et à ne pas faire
- Présentation de l'outil ACP (Assistance à la communication personnalisée)
- La motivation collective