NIMBUS TRAINING
Formez-vous autrement • Tél : 02-40-85-19-32• projet@nimbus-training.fr

L'efficacité personnelle avec Success Insights®

Description :

Gagnez une connaissance approfondie de vous-même et de vos collègues. Découvrez la signification des préférences et du comportement adapté. Apprenez à vous adapter et à établir des relations positives avec les autres, afin de créer des relations solides et efficaces.

Objectifs

- Améliorer la dynamique interpersonnelle, se comprendre soi-même, comprendre les autres
- S'approprier un outil qui permette d'aider les gens à prendre conscience de leur potentiel
- Partager un langage commun positif, qui permet aux participants d'analyser les différentes personnalités et préférences, dans un esprit constructif.

Publics :

Tout public

Durée

2 jours

Programme de cette formation

Découvrir les préférences comportementales

- La perception de la réalité.
- Chaque individu est unique. La richesse du monde vient de la différence.

Les travaux de Carl Gustave Jung : les types psychologiques

- L'attitude Introversion - Extraversion.
- La fonction Pensée - Sentiment.
- La fonction Sensation - Intuition.

S'approprier l'univers « Insights Discovery » : les préférences comportementales

- L'énergie des 4 couleurs.
- Les 8 types de base insights.
- Les besoins de chaque couleur.

- Les signaux de stress de chaque couleur.

Découvrir son profil personnel et celui des autres

- Découverte de son profil.
- Décryptage - explication.
- Réponse aux questions.
- Echange avec les autres profils.
- Construction de sa « pyramide ».

S'entraîner pour développer son efficacité relationnelle

- Identifier et reconnaître les différents profils de ses interlocuteurs.
- Détecter les indicateurs de stress chez les autres.
- Ajuster son comportement aux besoins de l'autre pour mieux communiquer.
- Intégrer les différentes stratégies pour bien communiquer avec chaque couleur.

Construire son plan d'action

- Placer les membres de son équipe sur la roue Insights.
- Identifier les besoins de chacun en fonction de son positionnement.
- Valider l'adéquation entre son comportement et les besoins de l'autre pour mieux communiquer.
- Identifier les ajustements éventuels et anticiper les situations difficiles.