



## Séminaire MBTI® & la négociation INDICATEUR TYPOLOGIQUE DE MYERS-BRIGGS™

### OBJECTIFS

- Professionnalisation des praticiens en acquérant une compétence supplémentaire, en accompagnement et développement professionnel grâce à l'éclairage objectif et complémentaire de l'outil MBTI
- Apport des connaissances nécessaires, tant pratiques que théoriques, à une bonne utilisation (efficace et éthique) du MBTI dans le cadre d'interventions centrées sur le développement d'équipes commerciales (car le MBTI permet de mieux comprendre les différences d'attentes des clients).

### CONTENU PEDAGOGIQUE

- Introduction générale
- La structure de base du MBTI: 4 dimensions, 8 préférences, 16 types
- Etude de cas : Présentation d'un modèle de vente et lien avec le MBTI
- Indices comportementaux
- Exercices d'application : Mes préférences dans la négociation
- Manifestation des préférences du client
- Exercice d'application : Détecter les indices pour s'adapter aux préférences du client
- Mises en situation : Client/Vendeur – Ecouter/regarder/analyser/s'adapter

### METHODOLOGIE

L'approche pédagogique est très opérationnelle, alternant les exposés théoriques, les exercices pratiques en sous-groupes et les mises en situation.



### APPLICATIONS

Exploiter le MBTI pour développer et approfondir la relation client

### PREREQUIS

Etre certifié MBTI

### PUBLIC

Le séminaire MBTI & la négociation s'adresse aux professionnels des ressources humaines, aux coachs, aux spécialistes de la formation et du développement, aux consultants en ressources humaines et aux responsables d'équipes.

### DUREE

7 heures répartis sur 1 journée

### MOYENS PEDAGOGIQUES

#### Pendant la formation :

- Comprendre l'impact du type dans la relation client
- Pratiquer des exercices mettant en action les préférences et la façon de s'adapter
- Etudier des cas pratiques

### PRESTATIONS COMPRISES

- Un formateur/trice principal(e)
- Une salle de formation plénière
- Restauration (déjeuner) sur le lieu de formation dans une salle de restaurant
- Petit-déjeuner et pause
- Matériel de formation

