



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.

N° de déclaration d'activité : 11.75.38177-75
N° de SIRET : 435 311 485 000 47
Code NAF/APE : 7022Z



The Myers-Briggs
Company
est signataire de la Charte des éditeurs
d'outils d'évaluation des personnes

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 coaches, 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

The Myers-Briggs Company Limited
5 rue Meyerbeer, 75009 Paris, France

t. +33 1 55 34 92 00 | e. france@themyersbriggs.com | www.themyersbriggs.com

435 311 485 RCS Paris

Enregistré en Angleterre et au Pays de Galles sous le numéro 4 2218212

Siège social : Elsfield Hall, 15 - 17 Elsfield Way, Oxford OX2 8EP, UK

