



FORMATION CONTINUE OMNES

Intitulé	<p align="center">"Mieux me connaître : quel est mon profil de communicant ?"</p> <p align="center">"Développer mon potentiel de communication pour optimiser ma relation au consultant, et développer mon activité sereinement".</p>
Organisateur	OMNES
Public visé	Naturopathes adhérents de l'OMNES
Durée	1 jour
Pré-requis	Être adhérent de l'OMNES
Formateur / Animateur	<p>Sophie LETEUIL</p> <p>Sophie LETEUIL est coach en entreprises, et intervient notamment au sein de grands groupes, dans les équipes de managers pour former à la communication et au développement de compétences.</p> <p>Voici comment elle se présente:</p> <p><i>"Depuis plus de 20 ans, j'accompagne des femmes et des hommes au sein de leurs entreprises dans leur montée en compétences et ce dans les domaines suivants : Efficacité Relationnelle, Management, Gestion des émotions et du stress, Négociation commerciale.</i></p> <p>Mes partis pris : Animer avec bienveillance et exigence. Alterner les apports didactiques courts avec des mises en situation dynamiques. <i>Alimenter les ateliers par une vision 360. Le participant, l'animateur et le groupe. Repartir avec un plan d'action individualisé".</i></p>
Objectifs de la formation	<ul style="list-style-type: none">• Identifier son type de profil de communicant• Comprendre et repérer les différents profils de ses patients afin de mieux se positionner• S'entraîner à interagir afin de mieux fonctionner dans sa pratique.• Utiliser des outils avec des clés de communication simples et efficaces• Se positionner de manière claire et précise.



Déroulement pédagogique

Points abordés lors de la formation

- Comprendre les lois de la communication verbale, non verbale et paraverbale
- Comment dissocier le fond et la forme.
- Analyser les différences entre : le tempérament, le comportement et la communication.
- Cas pratique : vous avez 3 ' pour vous présenter votre approche, votre métier. Décryptage et apport du consultant.
- Rapide présentation des différents profils de personnalité (de l'ennéagramme au Process Communication) : Forces et axes de progrès de chaque outil.
- Découverte du langage des couleurs et compréhension des grandes dominantes
- Description des comportements et émotions.
- Découvrir les émotions de base et celles sous fort stress.
- Cas pratique : Arriver à identifier les grandes dominantes sans préjugé ou filtres ou croyances.
- Remise des questionnaires individuels, analyse, éclairage du consultant et réponses personnalisées.
- Conclusion, tour de table, plan d'action.