



CONSEIL • FORMATION • ACCOMPAGNEMENT

# Le coaching efficace de son équipe de filleuls

construire les fondations d'une motivation durable, fidéliser les meilleurs, devenez un véritable coach !

## Programme

### Partie 1 : Jours 1 et 2

1. Comprendre les concepts de base de la Process Communication®
  - Les 6 types de personnalités : Parvenir à rapidement les repérer et comprendre les difficultés relationnelles
  - Les canaux de communication
  - Les besoins psychologiques
  - Les styles de management : adapter son style à chaque type de personnalité
2. Comprendre votre personnalité de parrain
  - Identifier votre profil, comprendre vos modes et vos canaux de communication
  - Découvrir vos comportements sous stress et les points de vigilance dans le processus de parrainage et de vente.

### 3. Adapter votre approche avec vos filleuls

- Identifier le profil de chacun de vos filleuls
- Utiliser le bon canal de communication pour chaque filleul ou client : pratiquer une communication individualisée
- Développer votre flexibilité relationnelle.

### Partie 2 : Jours 3 et 4

1. Retour de nos expériences durant l'intersession
2. Comprendre les situations de "mécommunication", tensions, incompréhensions, inefficacité, conflit naissant ...
  - Comprendre l'origine des difficultés relationnelles et les maîtriser grâce

- à la Process Communication®
- Le stress négatif et ses différentes manifestations - Les trois degrés de stress : Les « drivers » et les mécanismes d'échec.
- Les besoins psychologiques : source de motivation ou de démotivation : Comment identifier les manifestations positives ou négatives des besoins psychologiques de son interlocuteur et comment y répondre.

### 3. Prévenir et gérer les situations difficiles

- Décrypter le besoin du filleul ou du client derrière la situation
- Rétablir une communication efficace et positive, traiter les objections tout en valorisant votre interlocuteur.
- Gérer les situations de "mécommunication", tensions, incompréhensions, inefficacité, conflit naissant ou avéré...
- Les stratégies d'intervention pour revenir à une communication positive.



## Intervenant

Formation animée par Michèle CANTO, Consultante formatrice en management, communication et développement professionnel



- Inter – sur devis
- Intra – sur devis
- Individuel – sur devis



- 2 x 2 jours

## Objectif

- Mieux se connaître et connaître les autres (filleuls, clients)
- Adapter sa communication (langage, non verbal, objectifs, plan d'action, offre, argumentaire) en fonction du profil de ses interlocuteurs.
- Accompagner et donner l'envie de progresser.

## Profil

Tout manager en situation de coacher une équipe en vente de réseaux

## Prérequis

Aucun prérequis

## Méthodes / Moyens pédagogiques

- Un inventaire de personnalité KCF réalisé en amont de la session de formation.
- Une pédagogie active et ludique favorisant la réflexion sur soi, l'implication des participants, le partage d'expériences et la mise en pratique dans une ambiance détendue et bienveillante.

– Il sera mis à disposition salle de formation, paperboard, écran tactile, tables, chaises, électricité, connexion internet, salle de pause / restauration.

## Evaluation

Un questionnaire en fin de formation permet d'évaluer les points sur lesquels une attention particulière sera portée par le stagiaire à l'issue de la formation.

## Modalités / Accessibilité

Délais accès : dossier de préinscription renvoyé complet 3 semaines avant la date de session

Accessibilité : Nous consulter pour toute question relative à l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap.