

UNE SÉLECTION  
DE FORMATIONS POUR SOUTENIR  
LE DÉVELOPPEMENT  
DE VOTRE ENTREPRISE

Prépresse - Imprimerie - Sérigraphie  
Reliure-Brochure-Dorure - Routage

web to print  
total covering  
offre multicanal  
impression numérique  
marketing gestion  
entretien professionnel  
site web  
appel d'offre

**100%**  
**FORMATION**

**100%**  
**FINANCÉES**

FONDS PARITAIRE  
DE SÉCURISATION DES PARCOURS PROFESSIONNELS

AGEFOS PME

**CGM**

COMMUNICATION  
GRAPHIQUE ET  
MULTIMÉDIA

Pour plus d'informations,  
[www.agefospme-cgm.fr](http://www.agefospme-cgm.fr)



## Objectifs pédagogiques

- Connaître le fonctionnement de la communication.
- Repérer son profil de communicant, et trouver son style.
- Identifier les profils d'interlocuteurs et savoir s'y adapter
- Sélectionner et formuler ses arguments pour convaincre
- Mises en situation et retours d'expériences.

## Pré requis

Aucun pré requis, il est préférable d'avoir suivi d'abord des formations aux techniques de management pour que ce stage permette d'affiner les techniques de communication

## Durée

21h en discontinu (prévoir dans l'inter session un travail à développer dans l'entreprise avec un retour d'expérience)

## Programme détaillé

### **Mieux se connaître dans sa relation aux autres**

- Les 6 types de personnalité (Empathique, Persévérant, Promoteur, Rebelle, Rêveur, Travaillomane) et leur manière spécifique de communiquer
- Présentation de la structure de personnalité
  - Base, phase
  - Notion d'ascenseur
  - Changement de phase, changement d'étage
- Remise à chaque participant de son IDP (Inventaire De Personnalité)
  - ↳ **Concrètement :**  
À l'aide d'un jeu de cartes contenant les caractéristiques des 6 profils ("jeu des 6 familles"), les participants reconstituent ces profils, en s'appuyant sur leur expérience et leur sens de l'observation.  
Ils bénéficient d'une analyse personnalisée du leur .

### **S'entraîner à l'identification des profils**

- Identifier les signes, attitudes et comportements révélateurs du type de personnalité de nos interlocuteurs
- Repérer les profils avec lesquels il est plus difficile pour soi de communiquer (lesquels, pourquoi ?)
  - ↳ **Concrètement :**  
Les participants s'entraînent à l'identification de profils, à partir de vidéos, bandes son, emails. Ils prennent conscience de leurs difficultés de communication avec certains profils

### **Adapter son langage, son comportement et son management, pour rendre efficaces et mobilisateurs les messages transmis**

- Rentrer dans la vision du monde de chacun
- Employer le bon canal
- Pratiquer un management individualisé
- Les besoins psychologiques : ce qui motive les différents collaborateurs et ce qui les démobilise
  - Comment se manifestent ces besoins ?
  - Pourquoi les satisfaire ?
- Comment les satisfaire ?
  - ↳ **Concrètement :**  
Les participants s'entraînent, à travers exercices et mises en situation, à communiquer de manière ciblée avec chaque profil et à motiver chaque profil

### **Comprendre et gérer les difficultés de communication dans l'équipe**

- Identifier les comportements sous stress de chacun
- Comprendre les conséquences de la diversité de ces manifestations sur le fonctionnement de l'équipe et sur la communication
- Agir revenir à une communication positive
  - ↳ **Concrètement :**  
Les participants identifient les réactions sous stress de leurs collaborateurs, et en comprennent l'aspect "irrationnel"

### **Pratiquer**

- ↳ **Concrètement :**  
jeu "Qui dit/Dis le" : ce jeu, type "jeu de société" permet à

## Contact

**Contact : Madame Christine MARTIN**

**Mail :** [christine.martin@groupe-ifg.fr](mailto:christine.martin@groupe-ifg.fr)

**Tél. :** 04 72 20 90 27

## Évaluation

Mise en situation débriefées individuellement et donnant lieu à un plan de progrès personnel.  
L'évaluation continue de l'intervenant permettant de valider des capacités ou connaissances acquises, à mettre en place tout au long du module

Attestations de compétences



**IFG**  
Executive Education