

Formation Techniques innovantes de communication

Médiation

Référence de la formation : **M427**

Villes : **Strasbourg, Mulhouse**

Améliorez vos communications avec des techniques innovantes issues de la méthode des préférences cérébrales de Ned Hermann.



En présentiel



Accessible

Durée : **10 heures**

Tarif Inter : **590 € net**

[Tarif intra sur demande](#)

Mise à jour le 4 juin 2024

Vous souhaitez pouvoir adapter vos méthodes de communication à différents interlocuteurs dans le cadre de la pratique de la médiation ? A travers cette formation, identifiez votre propre style de communication et découvrez celui de votre interlocuteur, pour favoriser les échanges.

Grâce à des séances ludiques, mettez vous en scène et exploitez votre propre style de communication !

Objectifs de la formation

- Capter et décoder les messages de vos interlocuteurs et s'adapter à leurs préférences
- S'adapter à des collaborateurs habituels et inhabituels
- Faire passer un message de façon appropriée
- Structurer une information
- Développer votre créativité et votre souplesse
- Identifier vos modes de communication en situation de stress

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Futur médiateur, Managers, Professions Juridiques, Membres de services RH, Travailleurs Sociaux, Responsables du contentieux, acteurs QVT, Représentants du personnel, médecins du travail

Pré-requis

- Aucun

Les points forts de la formation ?

- Séquence ludique avec utilisation de supports interactifs
- Remise d'un livret de restitution avec vos résultats HBDI
- 85 % de pratique et 15 % de théorique
- Passation en amont de la formation d'un questionnaire de 120 items (le HBDI, méthode scientifique validée au niveau mondial et utilisée dans le classement des entreprises les plus performantes)

Programme de la formation

1. Découvrir la méthodologie des préférences cérébrales

- Identifier l'origine de vos apprentissages et leur impact sur votre vie professionnelle et personnelle.
- Repérer les indices qui influencent vos modes de communication et comportements

2. Repérer votre style de communicateur

- Identifier votre style de communicant en vous appuyant sur votre profil Herrmann Brain Dominance Instrument
- Identifier vos points forts et vos axes de vigilance

3. Reconnaître le profil de vos interlocuteurs habituels et inhabituels

- Les 4 grands styles de pensée selon la méthode HBDI : l'expertise, l'organisation, le relationnel, le créatif
- Les motivations de chaque style

4. S'adapter aux autres en toutes circonstances et avec agilité

- Comprendre la façon de prendre des décisions, de réagir de vos interlocuteurs
- Adapter ses modes de communication en situation « normale » et sous stress

Modalités de la formation



Modalités pédagogiques

Études de cas concrètes, jeux de rôle, jeux de simulation, dossier documentaire

Validation de la formation

Attestation de suivi de formation

Évaluation des connaissances

Mise en situation et/ou Questionnaire

Chiffres clés

92 %

de recommandation en 2023

90.5 %

de satisfaction en 2023

6606

nombre de stagiaires en 2023