



« Différents types de personnalités – DSM5 »

Public :

- Conseillers et responsable en ressources humaines

Prérequis :

- Aucun

Durée de formation :

- 21 heures
- 3 jours

Inscription :

Pour toute demande d'inscription, veuillez nous contacter au 06.76.26.61.49 ou par email : saveaformations@orange.fr

Objectifs :

Comprendre les différents types de personnalités afin de gérer les conflits professionnels

Moyen et modalité :

- La formation se déroule en présentiel.
- Pour chaque ½ journée le stagiaire se verra remettre une feuille de présence et devra la signer pour attester de son assiduité à la formation, et elle sera contresignée par le formateur à l'issue de chaque ½ journée.

Moyens Techniques :

- La formation se déroule dans les locaux de 10 AV DE VERDUN, 06000 - Nice
- Une salle de réunion avec tables, chaises, éventuellement des supports visuels mis à la disposition par l'entreprise (ordinateur, Velléda, tableau, vidéoprojecteur)
- Pédagogie interactive et plurielle (tests, jeux de rôle, mise en situation, etc.)

Adaptation et suivi de la formation :

Un suivi de la formation et accompagnement seront réalisés tout au long de la formation. La formation pourra être adaptée pour palier à des difficultés majeures rencontrées par l'apprenant.

Document actualisé le 18/07/2022



Évaluation de parcours :

Le contrôle de connaissances permettant de vérifier le niveau de connaissances acquis par les Stagiaires est effectué selon les modalités suivantes :

- Questionnaire remis en fin de chaque module de formation
- Questionnaire remis en fin de formation
- Mise en situation permettant de vérifier l'aptitude du stagiaire à restituer les connaissances théoriques et pratiques acquises en cours de stage.

Délai d'accès :

Un délai minimum et incompressible de 14 jours entre l'inscription et l'accès à la formation est appliqué.

Handicap :

Toutes les formations dispensées à Saeva Formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés.

Agefiph

Hélène Patry Heintz

Aline DA DALTO

04 42 93 15 50

rhf-provence-alpes-cotedazur@agefiph.asso.fr

MDPH 06

27, boulevard Paul Montel

Nice Leader

Bâtiment Ariane

06200 Nice 0 805 560 580

Pour les personnes sourdes :

handicapauditif-madph06@cg06.fr

Évaluation du besoin :

Un questionnaire sera proposé pour analyser l'adéquation du besoin de formation avec les formations dispensées.

Document actualisé le 18/07/2022



Le Prix :

2880€

Contact :

FINZI Eva
saveaformations@orange.fr
06.76.26.61.49

QUELQUES CHIFFRES:

170 promotions	Taux de satisfaction : 100%	Taux d'admis : 100%
-------------------	---------------------------------------	----------------------------

*Statistiques obtenus sur la base des réponses aux questionnaires de satisfaction reçu sur 2022/2023

Document actualisé le 18/07/2022



« Les différents types de personnalités »

PROGRAMME DE FORMATION DETAILLE

Les différents types de personnalités

3 jours, 21 heures

Objectif :

Comprendre les différents types de personnalités afin de gérer les conflits professionnels

MODULE 1 : Comprendre les différents types de personnalité

Durée : 7 heures

Objectif : Adapter une méthode de travail spécifique à l'entretien de consultation, afin d'amener le client à progresser

Chapitre 1 : Qui suis-je?

Chapitre 2 : Reconnaître le type de personnalité de mes clients en cinq objectifs

Chapitre 3 : Les impacts des types de personnalités sur les communications et la collaboration

Chapitre 4 : Comprendre l'impact des types de personnalités sur les communications

Évaluation Module 1

MODULE 2 : Adapter ses techniques de communication et savoir s'adapter à ses clients

Durée : 7 heures

Objectif : Utiliser votre propre type de personnalité pour améliorer votre efficacité de gestion pour une meilleure productivité

Chapitre 1 : Comprendre les mécanismes de la communication

Chapitre 2 : Techniques de l'entretien téléphonique et en face à face

Évaluation Module 2

MODULE 3 : Prévenir et désamorcer les situations conflictuelles

Durée : 7 heures

Objectif : Approfondir et développer ses techniques et méthodes de vente

Chapitre 1 : Créer une relation de confiance

Chapitre 2 : Adapter ses communications dans la gestion quotidienne ?

Chapitre 3 : Conclure et fidéliser

Évaluation Module 3

Document actualisé le 18/07/2022



CV du formateur

FINZI Eva

saveaformations@orange.fr

06.76.26.61.49

Mme Finzi Eva
10B Av de Verdun
06000 Nice
Tel 06 76 26 61 49

Compétences

Responsable pédagogique – Conseiller formation

Concepteur de programmes de formation – Ingénierie pédagogique

Formateur de formateurs – Accompagnement pédagogique es

Expérience professionnelle

2020 2021 Cosmospace : force de vente pour standard

2018 2019 Avenance Elixir : managers de proximité

2016 2017 Cash alimentaire ; hygiène et sécurité coaching chefs d'entreprises

2014 2015 Prises en charge du club de hand Ball féminin pour de la préparation mentale

20011 2013 Centre d'appel en Tunisie : accueil, vente , management

2009 2010 Dessange salon de coiffure : accueil, management, et team building

2007-2008 Carrosserie Barbero : prise en charge du personnel et mise en place de formations hygiène et sécurité

Depuis 2006 Responsable de la société Coach Center

Organisme de formations Saeva formations

2000-2003 Pour la société Télémaque

Responsable du personnel de télémarketing

- Encadrement de 10 personnes
- Coordination des équipes, gestion du personnel suivi des dossiers
- Recrutement et formation des nouveaux employés.

Document actualisé le 18/07/2022



1998- 1999 Pour la société Point Média

Formation du personnel

- Promotion des catalogues des magazines Samsara, yoga magazine
- Relation publique de la société Cosmospace
- Responsable de l'équipe de 20 personnes
- Fidélisation des annonceurs
- Promotion de l'image.

Formations Initiale

2005	Formation de formateurs Cafoc
2003	Ecole française de Coaching
2002	Formations en médiation
2000- 2001	Formations en sophrologie école Alphonso Caycedo
1995-1997	Formations en Analyse transactionnelle (IEST)
1988 -1990	BTS attachée commerciales et Marketing
<u>1976 -1987</u>	Création d'un centre d'esthétique, parfumerie, gérante de la société
1971	Bac littéraire

Informatique Pack office ; Internet; photoshop, Quark Xpress sur Mac et Pc

Document actualisé le 18/07/2022