

Identifier son profil de négociateur et celui de son interlocuteur grâce au MBTI

Niveau : Pratique courante

Durée : 0,5 jour(s) soit 3,5 heure(s)

Public concerné

Notaires et collaborateurs

Objectifs :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de :

- Mieux comprendre son mode de fonctionnement préférentiel via le MBTI®
- Identifier ses forces et axes de développement dans son profil de négociateur
- Savoir détecter le profil de son interlocuteur

Contenu :

- Testing des participants et mise en avant du mode de fonctionnement naturel
- Atelier des paires fonctionnelles inerrantes à la communication et à la négociation
- BONUS : profil complet MBTI® et remise de livrable

Prérequis :

Aucun prérequis. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

Modalités d'exécution

Formation en présentiel

Modalités pédagogiques

Atelier sur le MBTI® postural. Les participants sont disposés en U sur une chaise, sans table, et alternent entre explications théoriques des préférences motrices et des préférences cognitives, avec un testing permettant de découvrir leur type MBTI®. Il s'agit d'une approche ludique, pédagogique et innovante.

L'apprentissage se fait par la découverte, ainsi que des ateliers et la coopération (ateliers de groupes).

Modalités Techniques

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public.

1 vidéo projecteur avec écran

2 paperboards

Modalités d'encadrement

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

Modalités de suivi et appréciation des résultats

Emergence par les stagiaires participants et l'intervenant

Feuille d'émargement signée ou régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

- un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;
- un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

Evaluation à froid à l'issue de la formation :

- 6 mois après la formation, une enquête en ligne est adressée au stagiaire et au commanditaire afin d'évaluer le transfert des acquis et des compétences en situation opérationnelle et de travail

Remise d'une attestation

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation