100% Training Talent

Mieux se connaître et adapter sa communication grâce à Success Insights

Version n° 2 – Septembre 2022 Ce programme a une validité de 8 semaines

> 2 rue de l'huilerie – 79000 Niort Portable 06 07 56 77 16 jacques.seteau@gmail.com ques Seteau Consultant SAS - Siret en cours - Code APE 8559/

100% Training Talent

Objectifs de l'intervention

• A l'issue de la formation, les participants seront en mesure de renforcer leur cohésion d'équipe en s'appuyant sur des techniques comportementales.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les différents types de communication liés aux différents types de comportement
- Mieux comprendre ses réactions face aux interlocuteurs
- Adapter son management en fonction des comportements et profils des interlocuteurs

Personnes concernées par le projet

Toute personne souhaitant mieux se connaître

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire

Compétences professionnelles visées

- Maîtrise des techniques de communication
- Sens de l'initiative face à une situation « client »
- Capacité d'adaptation

Intervenant

Une formation de grande école de commerce puis des fonctions de directeur commercial puis de directeur général dans des entreprises agro-alimentaires et des entreprises de service ont amené Jacques en 1987 à s'orienter vers l'accompagnement et la formation des commerciaux et des managers.



jacques.seteau@gmail.com - 06 07 56 77 16

100% Training Talent

Déroulé de l'intervention

Mieux se connaître et mieux connaître ses collègues et collaborateurs

- L'approche SUCCESS INSIGHTS (le DISC de MARSTON)
 - o Le DISC de MARSTON et les 4 types de comportement
 - Comment chacun aborde sa relation aux autres, les problèmes, les changements, le respect des règles ... ?
- Comprendre les comportements des autres grâce à deux leviers fondés sur le langage non verbal
- Développer sa flexibilité pour s'adapter à ces différents types de profils
 - Les moteurs de chaque type de comportement
 - Comprendre les sources de stress et repérer les comportements sous stress; comment les gérer?
 - o Adapter son comportement dans des situations managériales quotidiennes

Le format

Début de l'intervention : 2 journéesDurée de l'intervention : 14h00

Méthodes pédagogiques

L'approche pédagogique se caractérise par :

- Un postulat de départ : le participant sait déjà beaucoup
- Une association des couleurs aux différents profils comportementaux qui permet un apprentissage ludique et convivial, une mémorisation facile et une utilisation pragmatique de la méthode
- L'approche inductive, partant de l'expérience, du vécu, pour parvenir au concept

Les outils abordés :

Incontournables outils de management et de développement personnel le DISC permet de découvrir et de comprendre les multiples facettes comportementales et les motivations des personnes.

 Le DISC: C'est le « COMMENT » nous faisons les choses, quel est le chemin que nous empruntons pour avancer! La communication est facilitée, la cohésion d'équipe est renforcée.

100% Training Talent

Évaluation des connaissances

Les évaluations sont validées en fin de formation via un quiz.

Conditions concernant les personnes en situation de handicap

 Vous êtes en situation de handicap, intéressé par le programme ? Contactez le Référent Handicap pour préciser votre besoin : Jacques SETEAU iacques.seteau@gmail.com







La certification a été délivrée au titre de l'action suivante : Actions de formation

Le taux de satisfaction des apprenants du premier semestre 2022 est de 4,8/5,0

100% Training Talent



Jacques Seteau Consultant

Né le 11 décembre 1952 – Brest 2 rue de l'huilerie 79000 Niort Portable **06 07 56 77 16**

Courrier électronique : jacques.seteau@gmail.com http://jsc-formation.com

Formateur dans les domaines commercial et managérial

Expériences professionnelles

Formation initiale

- École Supérieure de Commerce de Brest (Promotion 1975 option Marketing)
- 12 ans d'activité salariée en tant que commercial, directeur commercial puis directeur général
- Pour des PME/PMI dans les filières de l'agroalimentaire puis des services
- Clientèle de grands comptes (négociation de référencement, suivi, développement)

Depuis 1987, en alternance avec des fonctions opérationnelles, **consultant** et **formateur** pour les entreprises dans les domaines: Techniques de vente – négociation, Management des forces commerciales, Coaching et motivation des forces commerciales

Formateur à l'École Supérieure de Commerce de Poitiers pendant 6 ans puis depuis 10 ans à AUDENCIA Nantes

Animateur d'un groupe de cadres de direction en Deux-Sèvres : **Germe Deux-Sèvres** (réseau **Germe France**, + de 2000 adhérents à ce jour – www.germe.com) & Intervenant expert dans le réseau **Germe**

100% Training Talent

Éléments administratifs

N° SIRET: 899 939 938 00010

Code APE: 8559A

N° de déclaration au titre de la formation professionnelle continue : 54790045679 Organisme non assujetti à la TVA

Jacques Seteau est certifié DISC, VALEURS, TALENTS, 360°, STRESS, LEADERSHIP par SUCCESS INSIGHTS











Quelques références « expert en réseau »

- Germe / Intervenant expert
 - Mieux se connaître et adapter sa communication grâce à Success Insights®
 - Manager par les valeurs avec WPMOT®
- CJD / Intervenant expert
 - Vendre plus et mieux avec Success Insights®



