





FORMATION INVISION 360

L'OPTIMISATION DES RELATIONS HUMAINES

Une approche différente :

Contrairement aux autres actions de formations intervenant uniquement sur le savoir et le savoir-faire, le modèle INVISION 360 intervient également (et surtout) sur le savoir être, dont dépend la qualité des relations aux autres et la performance dans des domaines aussi variés que la vente, le management ou la conduite de projet.

C'est dans la connaissance de soi et des autres (forces, faiblesses), que l'on arrive à comprendre les perceptions ou les ressentis et à les utiliser dans un objectif de meilleure appropriation du message transmis.

La formation INVISION 360 a des conséquences visibles et quantifiables sur la productivité commerciale, le management des équipes de proximité, la gestion des projets et l'intégration d'un nouveau collaborateur dans une équipe.





Une méthodologie innovante :

Ateliers de déverrouillage et de prise de conscience

Mode de transmission au format « Conseil des Sages »

Aspect ludique grâce à l'introduction de l'art de la magie et du mentalisme

Un outil unique et exclusif:

Construite à partir de modèles existants sur l'analyse comportementale, la formation INVISION 360 s'est affinée en compilant plus de 10 ans de pratiques des éléments suivants :

- Technique de profiling et d'analyse comportementale.
- Technique de mentalisme et de gestion de la perception.
- Outil de développement personnel.
- Outil de développement de l'intelligence collective.









Les apports du modèle INVISION 360



Un Programme de formation adapté et modulable



SE DEVELOPPER

03 Jours / 18 h

Initiation au modèle INVISION 360, aux techniques de mentalisme et de profiling appliquées à l'analyse comportementale.



SE REINVENTER

+ 2 Jours / 12 h

Intégration du modèle INVISION 360 aux différentes situations, de la vente au management, en passant par la gestion de conflits et la négociation, découvrez tout le potentiel de votre nouvel outil.



SE DEPASSER

+ 1 Jour / 06 h

Utilisation du modèle INVISION 360 comme levier afin de booster votre développement personnel et votre épanouissement professionnel.







Domaine d'application du Modèle INVISION 360

Vente et négociation

• Détecte
• Adapte
• Se syn

Management

Gestion de projets

Gestion de conflits

- Détecter les leviers de prises de décisions de vos clients
- Adapter les argumentaires selon le profil client
- Se synchroniser afin de créer une relation client forte et durable
 - Détecter les leviers de prises de décisions et de motivations de vos collaborateurs.
 - Adapter votre communication, vos attitudes et comportements aux profils de vos collaborateurs.
 - Se synchroniser afin de créer une relation managériale forte et durable
 - Mise en adéquation des profils collaborateurs et des types de projets.
 - Optimisation de l'intelligence collective.
 - Optimisation de la répartition des tâches.
 - Apaiser les tensions et les conflits.
 - Réduire les jugements et les interprétations.
 - Optimiser la communication interpersonnelle

Techniques de Recrutement

- Mise en adéquation des talents naturels des candidats et des fiches de postes.
- Optimisation de la relation entre les candidats et leurs futures managers via la mise en adéquation des profils comportementaux.
- Création et optimisation de l'intelligence collective via le principe de complémentarité.

Des résultats immédiats



- Réductions des tensions et des conflits.
- Gestion optimale des projets.
- Optimisation de la relation managériale.
- Amélioration de la communication interpersonnelle
- Développement de l'intelligence collective
- Développement de la performance commerciale

Date de mise à jour du document : 20/09/2021 www.invision360.fr







Ils nous font confiance





















































































































