COMMUNICATION

Communiquer selon les profils : identifier, adapter son discours et convaincre

Un même argument convainc un interlocuteur et laisse le suivant indifférent. Face à un collègue orienté résultats, à un profil prudent qui veut tous les détails ou à un décideur pressé, le fond ne suffit pas : c'est la manière d'entrer en relation qui fait la différence. Ce parcours de 42 heures apprend à repérer les préférences de communication d'un interlocuteur et à ajuster son discours en conséquence. Six journées en présentiel alternent observation, entraînement à l'oral et analyse d'échanges réels rapportés par les participants.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
6 jours — 42 h	**Présentiel**	**À partir de 4 090 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Managers commerciaux chefs de projet et toute personne devant convaincre des interlocuteurs variés.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Repérer les préférences de communication d'un interlocuteur
- Adapter son vocabulaire et son rythme au profil identifié
- Choisir le canal et le format adaptés à chaque destinataire
- Désamorcer les incompréhensions liées à des styles opposés
- Conduire un échange difficile en tenant compte du profil
- Animer une réunion réunissant des profils hétérogènes

03 Programme détaillé

M1 Repérer les styles de communication

- Observation et indices
- Distinguer les préférences d'expression observables chez un interlocuteur
- Repérer le rapport au temps aux détails et à la relation
- Éviter l'étiquetage et la lecture figée des personnes
- Identifier son propre style dominant
- Atelier : Chaque participant décrit trois interlocuteurs réels à partir de la grille d'observation.

M2 Adapter son message
- Vocabulaire structure et rythme
- Choisir le niveau de détail attendu par l'interlocuteur
- Adapter la structure du propos au profil visé
- Ajuster le rythme et la longueur des échanges
- Reformuler un même message pour trois destinataires différents
- Cas pratique : Un même projet est présenté successivement à trois profils opposés.

M3 Conduire l'échange en face à face
- Écoute questionnement et relation
- Ouvrir un échange en fonction du profil identifié
- Questionner sans donner l'impression d'un interrogatoire
- Vérifier la compréhension à chaque étape
- Repérer les signes de décrochage et réagir
- Mise en situation : Entretiens joués en binôme avec observation par un tiers.

M4 Gérer les incompréhensions
- Frictions entre styles opposés
- Identifier les couples de profils qui s'irritent mutuellement
- Nommer le malentendu sans mettre en cause la personne
- Rétablir la relation après un échange raté
- Préparer un échange avec un interlocuteur difficile
- Mise en situation : Reprise d'une conversation qui s'est mal terminée dans le quotidien du participant.

M5 Convaincre un groupe hétérogène
- Réunions et comités
- Cartographier les profils présents autour de la table
- Construire une intervention qui parle à plusieurs profils
- Répartir les temps de parole en réunion
- Conclure sur une décision acceptée par tous
- Cas pratique : Animation d'une réunion de décision avec des rôles de profils attribués aux participants.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 4 090 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr