

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL, EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

DURÉE : 7 heures

COÛT DE LA PRESTATION :
 516€ TTC soit 430€ HT par participant.

PUBLIC CONCERNÉ :
 Notaires et collaborateurs.

PRÉREQUIS :
 Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

MOYENS TECHNIQUES :
 Formation en classe virtuelle: animation dispensée par visioconférence avec projection de supports. Dans ce cadre, la participation à la formation nécessite l'utilisation d'un ordinateur équipé d'une caméra et d'un microphone, ainsi qu'une connexion internet suffisante. Un casque audio est recommandé. Les accès à la classe virtuelle seront adressés par mail aux participants.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :
 Cours magistral et interactif (questions/réponses). Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante : 70% théorie / 30% pratique. Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

MÉTHODES D'ÉVALUATION :
 Une évaluation de l'acquisition des compétences est réalisée au cours de la formation au travers d'un QCM.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :
 Inscriptions sur le site : <https://formation.adnov.fr/>
 Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures avant le début de la formation. Un bon de commande vous sera envoyé à l'issue de votre inscription. La convocation à la formation vous sera adressée environ 15 jours avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation qui sera à nous retourner signée. Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation. A l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

COMMUNIQUER EN FONCTION DES PERSONNALITÉS

OBJECTIFS :

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

- ✓ Identifier les différents types de personnalité
- ✓ Comprendre les différents types de personnalité
- ✓ Adapter sa communication en fonction du profil

PÉDAGOGIE : Manon VIALA, Synergologue, Experte en analyse du langage corporel, formatrice et fondatrice de CalcCorp.

PROGRAMME

Les thèmes abordés au cours de la journée se font au travers d'exemples concrets (rapports d'évaluation).

INTRODUCTION

- Présentation du formateur et des participants
- Objectifs pédagogiques
- Tour de table des attentes

THÉORIE DES PROFILS DE PERSONNALITÉ

- Le modèle tryptique de la synergologie + apport psychologique
- Définir les types de personnalité: caractéristiques, comportements observables
- Impacts sur la communication interpersonnelle

IDENTIFIER LES PERSONNALITÉS DANS LE CADRE PROFESSIONNEL

- Repérer les indices comportementaux en situation notariale
- Exemples concrets de profils types rencontrés (clients, collaborateurs, partenaires)
- Outils d'évaluation rapide

ADAPTER SA COMMUNICATION SELON LE PROFIL

- Ajuster son langage verbal et non verbal
- Techniques de reformulation, écoute active et feedback
- Cas pratiques appliqués au contexte notarial

MISES EN SITUATION ET ATELIERS PRATIQUES

- Jeux de rôle sur des cas clients/ collaborateurs
- Scénarios tirés de l'activité notariale
- Débrief collectif et analyse des pratiques

BILAN ET PLAN D'ACTION INDIVIDUEL

- Synthèse des apprentissages
- Élaboration d'un plan d'action personnalisé
- Évaluation de la formation et conclusion

GESTION DU HANDICAP

Si vous souhaitez des informations pour l'accessibilité aux personnes en situation de handicap, contactez-nous par écrit à : organismeformation@adnov.fr

POUR PLUS D'INFORMATIONS,
CONTACTEZ-NOUS AU 0 800 710 620 Service & appel gratuits

Pour consulter nos statistiques, [cliquez ici](#)