

Table des matières

Le fil d'Ariane de la roseaie des comportements
Le contexte professionnel et le développement personnel
Influence du contexte sur le comportement des dirigeants et des cadres

1. La pensée : une question épineuse

Les différentes approches des comportements humains.
L'approche scientifique du modèle des « Typologies Cérébrales »
Présentation simplifiée du modèle

2. Au cœur de la rose : Le modèle des Typologies Cérébrales (Comprendre)

Les fondements physiologiques et fonctionnels du modèle
La personnalité entre innée et acquise
Le couple cérébral
Le modèle des « Typologies Cérébrales »
Répartition des dominances dans la population
Le profil comportemental
Le type « logique »
Le type « intuition »
Le type « logistique »
Le type « sentiment »
Affinités et tendances comportementales
La représentation graphique d'un profil
Le profil d'une personne
Un outil pour se connaître et pour recruter : Le profil RADHAR

3. La rose des vents des comportements (Mieux se comprendre)

Les différents types des comportements dans la vie quotidienne
Les différents types des comportements dans la vie professionnelle
La relation aux autres dans la vie professionnelle
Le profil de Monsieur Franck OLIVE
Les typologies en situation de stress.
L'aide du modèle pour appréhender les phénomènes de société
Les choix politiques
Le sport, une occasion de nous évaluer tout en nous distrayant.
Exemple : le golf
Les organisations
Le progrès individuel entre déterminisme et libre arbitre

4. Comment déterminer le profil des autres ? (Mieux comprendre les autres)

En forme le matin ou le soir ?

Le look

La forme du visage

La gestuelle

Le langage - Les prédicats

Le langage - La structure du discours

L'environnement

La vie personnelle et professionnelle

Un profil tout d'une pièce : artisan marbrier

Un profil en ombre chinoise : L'architecte Andreu

Le profil d'un homme de goût : Pierre Gagnaire

Trop de qualités et la boussole s'affole.

Entraînement ludique : le questionnaire de Proust et approche empirique

5. La rose des sables de la communication (Mieux se faire comprendre)

Les principes de la communication interpersonnelle

La communication verbale et non verbale

La relation

Comment communiquer efficacement ?

La communication écrite

Les types de communication

L'argumentation – La manipulation

La communication en situation de conflit

La négociation

Les techniques de vente

Profil vendeur

Typologie et motivation des clients

L'action commerciale personnalisée et optimisée avec le « guide du client »

Le marketing

Théories et avantage concurrentiel

CRM – Gestion et exploitation des fichiers clients & prospects

Les équipes

Profil d'une équipe

Constitution d'équipe

Les réunions - Causes de succès et d'insuccès

La communication dans l'environnement international

Les difficultés de la communication interculturelle

Modèle culturel

Spécificités des cultures et coutumes – Marche à suivre

6. Les roses écloses des théories du management (Mieux comprendre pour mieux manager)

Les grands courants des théories du management

La prise de décision

Le leadership

La motivation

Evolution des modes de management : gestionnaire / leader

Le rôle d'un leader

Les qualités d'un leader

Les types de leadership

Les théories du changement

Le concept d'open space

Le management par les processus

Les clés cerveau gauche du management

La roue et la cale de Deming

Le Reengineering

Six Sigma

Le management d'excellence

Apologie du cerveau d'or