

Bâtir une relation de confiance

Public concerné : Dirigeants de Cabinet – Experts Séniors.

Durée : 1 jour (7 heures)

Objectifs : Au-delà de la dimension technique, les expertises sont des moments d'échange avec l'assuré et le gestionnaire.
Ecoute, gestion du temps, gestion du rythme, il devient capital de montrer votre empathie, de créer un lien réel avec vos interlocuteurs pour passer des messages sensibles et au final satisfaire les deux parties.

Programme de la formation :

Reconnaître son style comportemental et motivation.
Identifier celui de ses interlocuteurs.
Savoir s'adapter aux différents profils, les points de vigilance.
La position basse.
La communication non violente.
La gestion des conflits

Méthode de formation participative : Formation réalisée sous forme de présentations pédagogiques, d'animations et d'études de cas.