



QUEL EST VOTRE PROFIL DE COMMUNICANT ?

Le test rapide pour les
managers, responsables
d'équipe et dirigeants

Françoise Van Vaerenbergh - Formatrice et Coach certifiée
Ed Academy 4 Real



Quel est votre profil de communicant ?

Le test rapide pour les managers, responsables d'équipe et dirigeants

Manager une équipe ne consiste pas uniquement à fixer des objectifs, organiser le travail ou prendre des décisions.

Chaque jour, vous communiquez.

Vous communiquez lorsque vous déléguez une tâche.

Lorsque vous animez une réunion.

Lorsque vous gérez un conflit.

Lorsque vous recadrez un collaborateur.

Lorsque vous annoncez un changement.

Lorsque vous motivez votre équipe.

Et pourtant, peu de responsables ont réellement appris à communiquer.

La plupart d'entre nous reproduisons ce que nous avons observé autour de nous, développons nos propres habitudes et avançons par essais et erreurs.

Mais saviez-vous que chacun possède un style de communication dominant ?

Certaines personnes sont naturellement orientées vers l'action et les résultats. D'autres privilégient l'écoute et les relations humaines.

Certaines recherchent avant tout la logique et la précision. D'autres encore excellent dans l'art de motiver et mobiliser les équipes.

Aucun profil n'est meilleur qu'un autre.

Chaque style possède ses forces, ses atouts et ses points de vigilance.

L'objectif de ce test est de vous aider à identifier votre profil dominant afin de mieux comprendre votre façon naturelle de communiquer et l'impact que celle-ci peut avoir sur les personnes qui vous entourent.

Répondez aux questions le plus spontanément possible.

La première réponse qui vous vient à l'esprit est souvent la plus révélatrice.

Prêt(e) à découvrir votre profil de communicant ?

[Vous souhaitez réaliser le test directement en ligne ? Cliquez simplement sur le lien et découvrez votre profil de communicant en quelques minutes.](#)

Consigne : Choisissez la réponse qui vous ressemble le plus.

Question 1

Lorsqu'un problème survient :

- A. Je cherche une solution rapide.
- B. Je m'intéresse aux personnes concernées.
- C. J'analyse les causes.
- D. Je remobilise les énergies.

Question 2

En réunion :

- A. Je fais avancer les décisions.
- B. Je veille à ce que chacun puisse s'exprimer.
- C. Je structure les informations.
- D. J'apporte de l'énergie au groupe.

Question 3

Quand quelqu'un me parle :

- A. Je pense rapidement aux actions à entreprendre.
- B. Je cherche à comprendre son ressenti.
- C. Je cherche à comprendre les faits.
- D. Je cherche à l'encourager.

Question 4

Quand je donne un feedback :

- A. Je vais droit au but.
- B. Je prends soin de la relation.
- C. Je m'appuie sur des faits.
- D. Je mets en avant les perspectives positives.

Question 5

Face à un conflit :

- A. Je traite directement le problème.
- B. Je cherche l'apaisement.
- C. J'analyse objectivement la situation.
- D. Je tente de recréer une dynamique positive.

Question 6

Dans un projet :

- A. J'aime obtenir des résultats.
- B. J'aime travailler avec les personnes.
- C. J'aime comprendre les mécanismes.
- D. J'aime fédérer autour d'une vision.

Question 7

Mes collègues diraient que je suis :

- A. Efficace.
- B. Bienveillant(e).
- C. Réfléchi(e).
- D. Enthousiaste.

Question 8

Quand une décision doit être prise :

- A. Je décide rapidement.
- B. Je consulte les personnes concernées.
- C. Je recueille un maximum d'informations.
- D. Je cherche à embarquer les autres.

Question 9

Ce qui compte le plus pour moi dans une communication réussie :

- A. L'efficacité.
- B. La qualité de la relation.
- C. La précision.
- D. L'adhésion.

Question 10

Je me reconnais davantage dans :

- A. Agir.
- B. Écouter.
- C. Comprendre.
- D. Inspirer.

Calcul du profil

Comptez :

- **Nombre de A = Profil Direct**
- **Nombre de B = Profil Empathique**
- **Nombre de C = Profil Analytique**
- **Nombre de D = Profil Mobilisateur**

Le score le plus élevé correspond à votre profil dominant.

Calcul du profil

Le Direct

Orienté résultats, action, efficacité.

L'Empathique

Orienté relations, écoute, compréhension.

L'Analytique

Orienté réflexion, logique, précision.

Le Mobilisateur

Orienté énergie, motivation, influence.



LE DIRECT

Orienté **résultats**,
action, **efficacité**.



L'EMPATHIQUE

Orienté **relations**,
écoute, **compréhension**.



4 PROFILS

4 FAÇONS
DE COMMUNIQUER



L'ANALYTIQUE

Orienté **réflexion**,
logique, **précision**.



LE MOBILISATEUR

Orienté **énergie**,
motivation, **influence**.



Votre profil dominant :

LE DIRECT

Vous allez droit au but

Vous faites partie des personnes qui aiment que les choses avancent. Lorsque vous communiquez, vous privilégiez généralement la clarté, l'efficacité et l'action. Vous appréciez les échanges concrets et vous avez tendance à chercher rapidement des solutions lorsqu'un problème se présente.

Pour vous, une bonne communication est avant tout une communication utile, qui permet de prendre des décisions, d'agir et d'obtenir des résultats.

Votre entourage vous perçoit souvent comme une personne franche, déterminée et capable de faire avancer les dossiers lorsque les situations deviennent complexes.

Vos forces naturelles

- **Vous êtes clair et direct**

Vous exprimez généralement vos idées sans détour. Les personnes qui travaillent avec vous savent rapidement où vous voulez aller et ce que vous attendez d'elles.

- **Vous êtes orienté solution**

Face à un problème, vous ne restez pas bloqué sur les difficultés. Vous cherchez rapidement des pistes d'action et des solutions concrètes.

- **Vous savez prendre des décisions**

Lorsque la situation l'exige, vous êtes capable de trancher et d'assumer vos choix.

- **Vous faites avancer les projets**

Votre énergie et votre sens de l'efficacité permettent souvent aux équipes d'éviter les discussions interminables et de passer à l'action.

Vos points de vigilance

Comme toute force, votre style de communication peut parfois avoir son revers.

Vous pouvez paraître brusque.

Votre volonté d'aller à l'essentiel peut parfois être perçue comme un manque de tact ou de diplomatie, même lorsque ce n'est pas votre intention.

Vous pouvez écouter trop rapidement

Face à un problème, vous avez parfois tendance à chercher une solution avant que votre interlocuteur ait terminé de s'exprimer.

Vous risquez de minimiser l'importance des émotions

Lorsque vous êtes concentré sur les résultats, vous pouvez parfois sous-estimer l'impact émotionnel d'une situation sur les autres.

Vous pouvez manquer certaines informations

En voulant avancer vite, vous risquez parfois de prendre une décision avant d'avoir recueilli l'ensemble des éléments utiles.

Votre défi de progression

Votre principal levier de progression consiste à développer davantage votre écoute. Vous n'avez pas besoin de devenir une autre personne ni de perdre votre efficacité. Au contraire.

En prenant davantage le temps :

- d'écouter jusqu'au bout ;
- de poser des questions ;
- de vérifier votre compréhension ;
- de prendre en compte le point de vue de l'autre ;

vous augmenterez considérablement l'impact de votre communication.

Quelques conseils concrets

Avant de répondre, posez une question supplémentaire

Lorsque quelqu'un vous expose un problème, essayez de poser au moins une question avant de proposer une solution.

Reformulez régulièrement

Une simple phrase comme :

« Si je comprends bien, ce que tu veux dire, c'est que... »
peut éviter de nombreux malentendus.

Faites une place aux émotions

Même lorsque vous êtes focalisé sur les faits, prenez quelques instants pour reconnaître le ressenti de votre interlocuteur.

Vérifiez la compréhension

Avant de clôturer un échange, demandez :

« Qu'as-tu retenu de notre discussion ? » ou « Quelle sera la prochaine étape selon toi ? »

Votre mantra

"Être efficace ne signifie pas aller vite. Être efficace, c'est être compris."

Votre prochaine étape

Votre profil Direct est une véritable force lorsqu'il s'agit de faire avancer les projets et de prendre des décisions.

En développant davantage votre écoute, votre capacité d'adaptation et votre compréhension des autres, vous pourrez renforcer encore l'impact de votre communication et créer des échanges plus fluides, plus constructifs et plus efficaces.

Envie d'aller plus loin ?

La formation ***Savoir communiquer : la BASE de tout responsable*** vous permettra de développer les compétences essentielles pour :

- mieux écouter ;
- mieux comprendre ;
- mieux vous faire comprendre ;
- gérer les incompréhensions ;
- adapter votre communication à vos interlocuteurs ;
- communiquer avec davantage d'impact au quotidien.

Parce qu'une communication efficace ne dépend pas seulement de ce que vous dites, mais aussi de ce que les autres comprennent.

Découvrir la formation →



LE DIRECT

Orienté **résultats**,
action, efficacité.



Axé sur les **objectifs**
et la **performance**.



Prend des **décisions**
rapidement.



Va à l'**essentiel**
et agit **vite**.



Veut des **résultats**
concrets et **mesurables**.



SES FORCES

- Déterminé et orienté action
- Efficace et organisé
- Prend des initiatives
- Focalisé sur les résultats

SES POINTS DE VIGILANCE

- Peut paraître trop direct
- Peut manquer de patience
- Peut négliger les détails
- A besoin de voir des résultats rapides



Le Direct aime les échanges clairs, efficaces
et orientés vers l'**action**.

Votre profil dominant : L'EMPATHIQUE

Vous placez l'humain au cœur de la communication

Pour vous, communiquer ne consiste pas seulement à transmettre un message. C'est avant tout créer du lien, comprendre les autres et construire des relations de qualité.

Vous êtes naturellement attentif(ve) aux émotions, aux besoins et au vécu de vos interlocuteurs. Les personnes qui vous entourent se sentent souvent écoutées, comprises et respectées en votre présence.

Votre capacité à instaurer un climat de confiance est l'une de vos plus grandes forces.

Vos forces naturelles

Vous savez écouter

Vous accordez de l'importance à ce que les autres ont à dire et prenez le temps de les comprendre avant de répondre.

Vous créez facilement la confiance

Votre bienveillance et votre ouverture favorisent des échanges authentiques et sincères.

Vous êtes attentif(ve) aux émotions

Vous percevez souvent ce qui se joue derrière les mots et êtes capable de prendre en compte la dimension humaine d'une situation.

Vous facilitez la coopération

Votre manière de communiquer favorise l'entraide, le respect et la qualité des relations au sein d'une équipe.

Vos points de vigilance

Comme toute qualité, l'empathie peut parfois devenir un piège lorsqu'elle est poussée à l'extrême.

Vous pouvez avoir du mal à dire non

Par peur de décevoir ou de créer un malaise, vous acceptez parfois des demandes qui ne vous conviennent pas réellement.

Vous évitez parfois les conflits

Vous préférez souvent préserver la relation plutôt que d'aborder directement un sujet sensible.

Vous pouvez manquer d'assertivité

Vous avez parfois tendance à minimiser vos propres besoins ou opinions pour tenir compte de ceux des autres.

Vous risquez de porter les problèmes des autres

Votre sensibilité peut vous amener à absorber certaines tensions ou émotions qui ne vous appartiennent pas.

Votre défi de progression

Votre principal levier de développement est l'assertivité.

Être empathique ne signifie pas toujours être d'accord.

Vous pouvez continuer à écouter, comprendre et respecter les autres tout en apprenant à :

- exprimer clairement vos besoins ;
- partager vos opinions ;
- poser des limites ;
- formuler un désaccord avec sérénité.

C'est souvent ce qui permet aux profils empathiques de gagner en impact sans perdre leur authenticité.

Quelques conseils concrets

Exprimez vos besoins avec simplicité

Au lieu de supposer que les autres les devineront, formulez-les clairement.

Par exemple :

« J'ai besoin de plus d'informations avant de prendre une décision. »

Osez le désaccord respectueux

Il est possible de ne pas être d'accord tout en maintenant une relation positive.

Par exemple :

« Je comprends ton point de vue. Pour ma part, je vois les choses différemment. »

Posez vos limites

Dire non à certaines demandes permet souvent de dire oui à ce qui est vraiment important.

Ne portez pas seul(e) les émotions des autres

Écouter et soutenir ne signifie pas prendre la responsabilité des problèmes de chacun.

Votre mantra

"Comprendre les autres est une force. S'affirmer est un atout."

Votre prochaine étape

Votre profil Empathique est une richesse précieuse dans un monde où l'écoute devient rare.

En développant davantage votre assertivité et votre capacité à exprimer clairement vos attentes, vous gagnerez en confiance, en impact et en efficacité relationnelle.

Envie d'aller plus loin ?

La formation ***Savoir communiquer : la BASE de tout responsable*** vous permettra de :

- renforcer votre assertivité ;
- développer une écoute active efficace ;
- mieux gérer les désaccords ;
- communiquer clairement tout en préservant la relation ;
- trouver l'équilibre entre bienveillance et affirmation de soi.

Parce qu'une communication de qualité commence par l'écoute... mais ne s'arrête pas là.

Découvrir la formation →

L'EMPATHIQUE

Orienté **relations**,
écoute, **compréhension**.



Valorise les **relations**
et l'**harmonie**.



Cherche à **comprendre**
l'autre et ses **besoins**.



Écoute activement
et avec **attention**.



Crée un climat de
confiance et de **respect**.



SES FORCES

- À l'écoute et bienveillant
- Compréhensif et patient
- Favorise la coopération
- Sensible aux émotions
- Crée des liens solides

SES POINTS DE VIGILANCE

- Peut éviter les conflits
- Peut se suradapter
- Peut prendre les choses à cœur
- Peut avoir du mal à dire non
- Peut négliger ses propres besoins



L'Empathique construit des relations authentiques
et favorise l'**écoute** et la **compréhension**.



Votre profil dominant : L'ANALYTIQUE

Vous cherchez à comprendre avant d'agir

Pour vous, une bonne communication repose avant tout sur la logique, la précision et la compréhension des faits.

Vous aimez prendre le temps d'analyser une situation, de recueillir les informations nécessaires et de réfléchir avant de vous exprimer. Vous accordez de l'importance à la cohérence, à l'exactitude et à la qualité des informations échangées.

Les personnes qui vous entourent vous perçoivent souvent comme quelqu'un de réfléchi, fiable et rigoureux.

Vos forces naturelles

Vous réfléchissez avant de parler

Vous évitez généralement les réactions impulsives et prenez le temps d'évaluer les situations.

Vous aimez comprendre en profondeur

Vous ne vous contentez pas des apparences. Vous cherchez à identifier les causes, les mécanismes et les éléments qui expliquent une situation.

Vous êtes précis dans vos échanges

Vous accordez de l'importance aux faits, aux détails et à la qualité des informations transmises.

Vous apportez de la structure

Dans les discussions comme dans les projets, vous contribuez souvent à clarifier les idées et à organiser les informations.

Vos points de vigilance

Comme toute force, votre rigueur peut parfois devenir un frein.

Vous pouvez suranalyser certaines situations

À vouloir disposer de toutes les informations, vous risquez parfois de retarder une décision ou une action.

Vous pouvez paraître distant

Votre approche factuelle peut parfois donner l'impression que vous êtes moins sensible aux émotions ou aux relations humaines.

Vous pouvez être perçu comme trop critique

Votre souci du détail peut amener certaines personnes à se sentir jugées ou remises en question.

Vous pouvez oublier la dimension émotionnelle

Dans certaines situations, comprendre les faits ne suffit pas. Les émotions jouent également un rôle important dans la communication.

Votre défi de progression

Votre principal levier de développement consiste à intégrer davantage la dimension humaine dans vos échanges.

Les faits sont essentiels.

Mais une communication efficace repose également sur :

- l'écoute des émotions ;
- la compréhension des besoins ;
- la qualité de la relation ;
- l'adaptation à son interlocuteur.

En développant cette dimension, vous gagnerez en influence et en impact.

Quelques conseils concrets

Commencez par la personne avant le problème

Avant d'analyser une situation, prenez quelques instants pour comprendre ce que vit votre interlocuteur.

Par exemple :

« Comment vis-tu cette situation ? »

Acceptez que tout ne soit pas parfaitement clair

Dans certaines situations, il faut agir même lorsque toutes les informations ne sont pas encore disponibles.

Valorisez autant que vous corrigez

Votre regard critique est précieux, mais pensez également à souligner ce qui fonctionne bien.

Adaptez votre niveau de détail

Tout le monde n'a pas besoin du même degré de précision. Essayez d'ajuster votre communication à votre interlocuteur.

Votre mantra

"Comprendre est essentiel. Créer du lien l'est tout autant."

Votre prochaine étape

Votre profil Analytique est une véritable force dans les environnements où la réflexion, la précision et la rigueur sont importantes.

En développant davantage votre intelligence relationnelle et votre capacité à prendre en compte les émotions dans vos échanges, vous pourrez rendre votre communication encore plus efficace et influente.

Envie d'aller plus loin ?

La formation ***Savoir communiquer : la BASE de tout responsable*** vous permettra de :

- mieux comprendre les mécanismes de la communication ;
- développer votre écoute active ;
- prendre en compte les émotions dans les échanges ;
- adapter votre communication ;
- renforcer votre impact relationnel.

Parce qu'une communication efficace ne repose pas uniquement sur ce qui est vrai, mais aussi sur la manière dont le message est reçu et compris.

Découvrir la formation →

L'ANALYTIQUE

Orienté **réflexion**,
logique, **précision**.



Analyse les informations
en **profondeur**.



Observe les **détails**
et ne laisse rien
au hasard.



Recherche la **logique**
et la **cohérence**.



S'appuie sur des **faits**
et des **données** fiables.



SES FORCES

- Rigoureux et méthodique
- Objectif et impartial
- Esprit logique et structuré
- Prend du recul
- Cherche la qualité et l'exactitude

SES POINTS DE VIGILANCE

- Peut trop analyser et tarder à agir
- Peut paraître distant
- Peut se perdre dans les détails
- Peut avoir du mal avec l'incertitude
- Peut négliger l'aspect émotionnel



L'Analytique cherche à **comprendre** pour prendre
les meilleures décisions et apporter des **solutions durables**.



Votre profil dominant :

LE MOBILISATEUR

Vous avez le don d'entraîner les autres

Pour vous, communiquer ne consiste pas seulement à transmettre une information. C'est avant tout créer de l'énergie, susciter l'adhésion et donner envie d'avancer ensemble.

Vous êtes naturellement enthousiaste, dynamique et tourné vers les opportunités. Vous aimez partager vos idées, inspirer les autres et créer une dynamique positive autour de vous.

Les personnes qui vous entourent vous perçoivent souvent comme quelqu'un de motivant, optimiste et capable de fédérer un groupe.

Vos forces naturelles

Vous savez motiver les autres

Votre enthousiasme est communicatif. Vous avez la capacité de donner de l'élan aux personnes qui vous entourent.

Vous créez facilement l'adhésion

Vous savez mettre en avant les bénéfices, les opportunités et les perspectives positives d'une situation.

Vous êtes à l'aise dans les interactions

Vous aimez échanger, partager et créer du lien avec différents types d'interlocuteurs.

Vous apportez de l'énergie aux équipes

Lorsque la motivation baisse, vous êtes souvent celui ou celle qui redonne de l'impulsion et de l'optimisme.

Vos points de vigilance

Comme toute qualité, votre énergie peut parfois avoir quelques effets secondaires.

Vous pouvez parler plus que vous n'écoutez

Pris dans votre enthousiasme, vous pouvez parfois monopoliser la parole ou répondre avant d'avoir complètement compris votre interlocuteur.

Vous pouvez manquer certains détails

Votre attention étant souvent tournée vers la vision d'ensemble, vous risquez parfois de négliger certaines informations importantes.

Vous pouvez vous disperser

Votre curiosité et votre enthousiasme peuvent vous donner envie de poursuivre plusieurs idées simultanément.

Vous pouvez paraître impatient

Face à des personnes plus prudentes ou plus lentes dans leur réflexion, vous pouvez parfois ressentir de la frustration.

Votre défi de progression

Votre principal levier de développement consiste à renforcer votre écoute et votre capacité à ralentir lorsque la situation l'exige.

Votre énergie est un formidable atout.

Cependant, lorsqu'elle s'accompagne d'une écoute attentive et d'une bonne prise en compte des besoins de votre interlocuteur, elle devient encore plus puissante.

En prenant davantage le temps :

- d'écouter ;
- de poser des questions ;
- de vérifier la compréhension ;
- de clarifier les attentes ;

vous augmenterez considérablement votre impact.

Quelques conseils concrets

Écoutez avant de convaincre

Avant de partager votre vision, assurez-vous d'avoir bien compris les attentes et les préoccupations de votre interlocuteur.

Par exemple :

« Qu'est-ce qui est important pour toi dans cette situation ? »

Faites des pauses dans vos échanges

Prendre quelques secondes pour laisser l'autre s'exprimer permet souvent d'obtenir des informations précieuses.

Clarifiez les actions concrètes

Après avoir partagé votre enthousiasme, vérifiez que chacun sait précisément ce qu'il doit faire.

Prenez en compte les différents rythmes

Certaines personnes ont besoin de davantage de temps pour réfléchir, analyser ou se décider. Cela ne signifie pas qu'elles sont moins impliquées.

Votre mantra

"L'enthousiasme ouvre les portes. L'écoute les maintient ouvertes."

Votre prochaine étape

Votre profil Mobilisateur est une force précieuse pour créer de l'engagement, inspirer les autres et donner de l'énergie aux projets. En développant davantage votre écoute active, votre capacité à clarifier les messages et votre attention aux détails, vous pourrez transformer votre influence naturelle en véritable levier de communication.

Envie d'aller plus loin ?

La formation ***Savoir communiquer : la BASE de tout responsable*** vous permettra de :

- développer une écoute active de qualité ;
- améliorer la clarté de vos messages ;
- mieux comprendre les besoins de vos interlocuteurs ;
- adapter votre communication à différents profils ;
- gagner en impact dans toutes vos interactions.

Parce qu'une communication inspirante ne consiste pas seulement à être entendu... mais aussi à faire en sorte que chacun se sente compris.

Découvrir la formation →

LE MOBILISATEUR

Orienté **énergie**,
motivation, **influence**.



Communique avec
enthousiasme
et conviction.



Sait **motiver** et
inspirer les autres.



Apporte de l'**énergie**
et de l'**optimisme**.



Crée du lien et
embarque les autres
dans l'action.



SES FORCES

- Énergique et positif
- Communicatif et influent
- Sait motiver et entraîner
- Crée du lien et de l'enthousiasme
- Aime les nouveautés et les défis

SES POINTS DE VIGILANCE

- Peut aller trop vite
- Peut manquer de suivi et d'organisation
- Peut se disperser
- Peut éviter les tâches moins stimulantes
- A besoin de variété et de reconnaissance



Le Mobilisateur donne **envie d'avancer** ensemble
et transforme les idées en **actions** !



ET MAINTENANT ?

Vous connaissez désormais votre profil de communicant.

Peut-être vous êtes-vous immédiatement reconnu dans votre résultat.

Peut-être avez-vous découvert certains comportements ou habitudes dont vous n'aviez pas pleinement conscience.

Quelle que soit votre situation, retenez une chose essentielle :

Votre profil n'est pas une étiquette.

C'est simplement un point de départ.

Aujourd'hui, beaucoup de formations management promettent du leadership, de la motivation, de la gestion d'équipe ou de la conduite du changement. Mais je pars d'un constat beaucoup plus fondamental :

La majorité des problèmes de management ne sont pas des problèmes de management. Ce sont des problèmes de communication.

Un responsable peut avoir les meilleures intentions du monde. S'il ne sait pas transmettre un message clairement, faire une demande, recadrer un collaborateur, exprimer un désaccord, gérer une émotion ou faire respecter une décision, il se retrouve rapidement confronté à des tensions, des malentendus et une perte d'autorité.

La valeur de cette formation est donc de permettre aux responsables d'équipe d'acquérir la compétence fondamentale sur laquelle repose tout le reste : savoir communiquer efficacement.

Une fois cette base maîtrisée, le responsable peut :

- **donner des consignes claires ;**
- **se faire comprendre rapidement ;**
- **recadrer sans agresser ;**
- **exprimer son mécontentement avec impact ;**
- **gérer les désaccords ;**
- **réduire les conflits ;**
- **renforcer son autorité naturelle ;**
- **gagner en crédibilité ;**
- **améliorer ses relations avec son équipe ;**
- **obtenir davantage de résultats.**

Cette formation n'est pas une formation supplémentaire parmi d'autres.

C'est la compétence socle qui conditionne toutes les autres.

Avant de vouloir devenir un meilleur leader, un meilleur coach ou un meilleur manager, il faut d'abord apprendre à communiquer correctement.

C'est précisément ce que cette méthode permet d'acquérir.





FRANÇOISE VAN VAERENBERGH

Formatrice & Coach depuis plus de 20 ans
Communication - Management- Assertivité
Formations - E-learning - Coaching

DÉCOUVREZ QUI JE SUIS

ED ACADEMY 4 REAL