**Stratégie de communication 2**

**Comment élaborer une stratégie de communication ?**

1.Définir ses objectifs de communication. ...

2.Identifier sa cible. ...

3.Définir un positionnement. ...

4.Calculer son budget et voir comment le répartir dans ses actions.

5.Définir les canaux dans lesquels on va communiquer. ...

6.Savoir quel message on va diffuser. ...

7.Etablir un plan de communication.

***« Le plus grand problème en matière de communication, c’est l’illusion qu’elle a bien eu lieu »***

**George Bernard Shaw.**

Comme Shaw l’a évoqué, communiquer efficacement n’est pas chose facile. En effet, différents types de personnalité nécessitent différents styles de communication. Savoir quel type de communication est le plus efficace pour chaque type de personnalité requiert une certaine finesse.

**Quels sont les 4 types de communication ?**

Il existe quatre modes de communication distincts:

la communication visuelle, écrite, verbale et non-verbale.

**Être en mesure de les adapter aux types de personnalité donne des résultats positifs, tant sur le plan personnel que professionnel.**

Les conseils pour mettre cela en pratique en fonction de chaque personalité.

**1. Les Managers :** efficaces, centrés sur les objectifs, déterminés

Cette personne aime aller à l’essentiel, elle veut savoir le « quoi » et le « quand ». Ce sont les meilleurs lorsqu’il s’agit de communiquer visuellement, en contexte et de façon efficace. Privilégiez un email court composé d’une liste à puces ou un brief PowerPoint. Gardez à l’esprit que cette personne recherche l’efficacité, et évitez les emails trop longs ou répétitifs.

**2. Les Influenceurs :** dynamiques, impliqués, enthousiastes

Pour les influenceurs, le contexte est primordial. Ils veulent savoir « Pourquoi cette information est nécessaire ? Comment va-t-elle influencer leur travail ? ». Ces personnes répondent généralement mieux à la communication verbale et veulent savoir comment elles seront impactées. Elles n’aiment pas qu’on leur dise quoi faire, et préfèrent qu’on leur explique pourquoi telle ou telle tâche doit être effectuée.

**3. Les Harmonisateurs :** patients, encourageants, sympathiques

Ces personnes sont attentives au « qui » et répondent mieux aux communications visuelles, verbales et non verbales. Sourire, être enthousiaste, passionné et expressif est la meilleure façon d’aborder la communication avec ce type de personnalité. Ces personnes sont plus attentives à la dynamique sociale de la conversation qu’aux détails et autres analyses.

**4. Les Analyseurs :** attentionnés, précis, concentrés

L’information est la clé. Privilégiez la communication écrite via des documents bien écrits, clairs et détaillés. C’est la méthode la plus efficace pour s’assurer que les informations sont bien comprises par cette personne. Une fois que vous avez communiqué vos points, laissez leur suffisamment de temps pour traiter et analyser les données. Alors soyez prêt pour les questions, les suivis et les confirmations. Cette personne n’est pas réceptive à l’émotionnel et à la pression, même si vous lui adressez un e-mail avec la terre entière en copie.