



FORMATION DISC

Dominance, Influence, Stabilité et Conformité

Chaque individu a un comportement qui lui est propre en fonction de sa personnalité. Il est primordial d'adapter sa communication en fonction de son interlocuteur pour éviter les incompréhensions et les tensions. La méthode DISC, basée sur quatre typologies, permet de mieux appréhender son comportement et celui des autres afin d'améliorer les échanges et la communication avec son entourage et notamment ses collaborateurs. Identifier les comportements de ses interlocuteurs est un levier efficace permettant de faire passer un message, de gérer un conflit, ou encore maximiser son approche commerciale.

Durée de la formation :

- Durée variable selon les besoins de l'apprenant

Effectif :

- 1 à 10 personnes en Inter ou en Intra

Public :

- Manager ou tout public souhaitant découvrir son profil et mieux communiquer avec les autres.

Prérequis :

- Aucun pré requis n'est nécessaire.

Accessibilité :

- La formation pourra être adaptée aux personnes présentant un handicap. Nous contacter en amont pour définir les adaptations nécessaires.

OBJECTIFS DE LA FORMATION



L'objectif de cette formation en développement personnel est de mieux se connaître pour échanger plus efficacement avec les autres.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES



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

- Analyser le modèle DISC et appréhender les 4 personnalités dominantes
- Identifier son propre profil DISC
- Reconnaître les caractéristiques comportementales de ses interlocuteurs pour faciliter les échanges



CONTENU



Méthodes pédagogiques :

- Apprentissage théorique
- Exercices pratiques
- Ateliers pédagogiques
- Mises en situation

Moyens pédagogiques :

- Questionnaire DISC
- Modèle DISC
- Livres divers sur la méthode

Encadrement :

- Formatrice certifiée DISC

Évaluation :

- Évaluation formative sous forme d'exercices réalisée tout au long de la formation

Attribution finale :

- Attestation de formation

Renouvellement :

- En fonction des besoins pour approfondir les compétences

Tarif et Inscription :

- Devis sur demande, sans engagement
- Inscription par mail minimum 15 jours avant la formation

METHODE DISC

- Présentation de la méthode du DISC : origines et principe
- Les 4 typologies de couleurs Rouge, Jaune, Vert, Bleu et les profils comportementaux associés : "Dominance", "Influence", "Stabilité", "Conformité"

PROFILS COMPORTEMENTAUX

- Définition d'un profil comportemental, intérêt de sa connaissance et ses limites
- Les caractéristiques majeures de chacun des profils comportementaux : forces, limites, ...
- Le style naturel et le style adapté
- Les forces motrices ou préférences motivationnelles et leurs fonctions
- Les zones de confort et d'inconfort de chaque profil
- Les notions de sous-régime et sur-régime

MIEUX SE CONNAITRE ET DIVERSITÉ D'APPROCHES

- Mieux se connaître au travers du DISC et comprendre nos réactions et émotions
- Mieux comprendre les autres, leurs différences et nos synergies

ADAPTER SA COMMUNICATION SELON LA SITUATION

- Comment réagit chacun des profils en fonction de la situation professionnelle ?
 - Partage des expériences professionnelles individuelles et/ou collectives
- Comment communiquer de façon efficace avec chaque profil selon les situations professionnelles :
 - ✓ leadership :
 - développer/ déléguer/communiquer/ aider les collaborateurs à prendre des décisions
 - Motiver/ féliciter/ recadrer / donner des signes de reconnaissance
 - ✓ relation commerciale :
 - créer la relation durant la prise de contact
 - maintenir la relation lors de la phase d'exploration des attentes et des besoins
 - proposer & argumenter tout en confortant la relation
 - engager et maintenir la relation au moment de conclure
 - Suivi pour s'assurer de la satisfaction du client

CONTACT :

France Prévention Secourisme
9 rue Denis Papin - 95280 JOUY-LE-MOUTIER
France MARQUE - Gérante
06 27 22 65 58 - france@fps95.com