



MIEUX SE CONNAITRE POUR COMMUNIQUER AVEC LE DISC®

PUBLIC

- Tout collaborateur de l'entreprise désirant mieux se connaître et améliorer ses interactions en s'appuyant sur un moyen simple, ludique et directement opérationnel.
- Pas de prérequis.

LE DISC®

- Le DISC® est un outil prédictif polyvalent qui apporte des clefs de lecture permettant un champ d'application très complet : Développement personnel, coaching, recrutement, management ou encore team-building.
- Le DISC® propose un langage basé sur les couleurs (Rouge-Jaune-Vert-Bleu). Il est ainsi facile à retenir, un argument de poids lorsqu'il est utilisé en équipe : il facilite la mémorisation des profils de chacun et permet une acquisition rapide de la part des répondants.
- Dénué de tout jugement de valeur, le DISC® se concentre uniquement sur les comportements et les émotions (et pas sur la personnalité).
- La méthode vous invite à prendre du recul par rapport aux comportements de vos collègues. Comme il n'y a pas de bon ou de mauvais profil, il s'agit déjà de « tolérer » d'autres types de comportements au travail, de les accepter comme différents et non pas dysfonctionnels.
- La méthode indique précisément comment communiquer et travailler de manière efficace avec tel ou tel profil. C'est là le réel intérêt de la méthode : indiquer des « modes opératoires » pour communiquer, résoudre les problèmes et les conflits avec chaque autre profil (y compris le vôtre).

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Comprendre les différences de chacun des styles
- Adapter la forme de sa communication pour mieux être entendu sur le fond
- Se positionner et comprendre ses propres réactions face à ses interlocuteurs
- Comprendre les facteurs de motivation
- Comprendre son profil personnel pour mieux communiquer avec les autres

MOYENS PEDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT

- **Autodiagnostic** : Passation des profils DISC® et Forces Motrices en amont
- **Durée** : 1 journée (7h00)
- **Nombre de participants** : 4 à 8 participants



La démarche pédagogique est essentiellement ludique et active. Elle amène les participants à certaines analyses de leur mode actuel de fonctionnement et de leurs pratiques.

Tarif : 1900€ par groupe +300€/ pers (Questionnaire + debrief DISC) pour un groupe de 4 à 8 pers max

➤ **Suivi et évaluation**

Feuilles d'émargement. Certificat de réalisation.
Evaluation du bénéficiaire (QCM, Mise en situation).
Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

➤ **Méthodes et moyens mobilisés :**

- Autodiagnostic,
- Partages d'expérience
- Exercices pratiques, quiz en ligne
- Apports méthodologiques & théoriques
- Profil personnalisé & Support de formation remis à chaque participant
- Recueil des attentes de participants.

PROGRAMME

1- EN AMONT

Répondre en ligne aux questionnaires DISC et forces Motrices (environ 30min). Vos réponses à ce questionnaire sont nécessaires à l'édition du rapport personnalisé qui vous sera remis en fin de formation.

2- PENDANT LA FORMATION

Cerner le langage des couleurs

- L'orientation de l'énergie.
- Les modes de perception.
- Le DISC de Marston.
- Les apports de Jung.

Explorer les 4 profils DISC

- Les préférences personnelles.
- Le fonctionnement de chaque type.
- Les forces et les pièges potentiels.
- Le chemin de développement personnel.



Comprendre le mode de fonctionnement de son interlocuteur

- Ce qui le dynamise.
- Comment il traite l'information.
- Comment il décide.
- Sa relation au temps.

Développer son efficacité relationnelle et professionnelle

- Valoriser les différences individuelles.
- Utiliser ses différences de manière constructive.
- Optimiser sa communication.

Comprendre et s'adapter aux autres

- S'adapter au profil DISC d'autrui.
- Que faire pour communiquer ou coopérer de manière optimale avec les différents profils.
- S'adapter aux styles comportementaux dans différents contextes.
- Construire et maintenir une relation commerciale fructueuse tout au long du cycle de vente.

3- APRÈS LA FORMATION

- Remise du rapport personnel de chaque participant.
- Question / Réponse.
- Débriefing de chaque participant.

OSE TE REVELER est particulièrement sensible à l'accessibilité de ses formations à tous et à l'intégration des personnes en situation de Handicap. Contactez-nous afin d'étudier les possibilités de compensation disponibles.

Les formations proposées par **OSE TE RÉVÉLER** bénéficient la certification QUALIOPI. Elles sont éligibles à la prise en charge par les opérateurs de compétences (OPCO)

Toutes nos formations sont personnalisables et réalisables dans vos locaux ou en ligne.

Pour plus d'information, contacter nous : 06.26.22.93.59, contact@osetereveler.com



- **LE FORMATEUR** : Elvira BIKOUA, Formatrice - Coach Professionnelle et Personnelle
- certifié à l'outil DISC®

DOMAINES DE COMPETENCES :

- Cohésion d'équipe.
- Communication interpersonnelle.
- Négociation commerciale.
- Développement personnel.
- Reconversion professionnelle.
- Communication, management et relation client.