

CONCERNE

Toute personne souhaitant mieux se connaître, mieux communiquer et renforcer son efficacité relationnelle.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire

OBJECTIFS

- Comprendre les fondamentaux du modèle DISC
- Identifier les caractéristiques des 4 profils comportementaux
- Repérer les préférences de communication de leurs interlocuteurs
- Adapter leur communication selon le profil rencontré
- Réduire les incompréhensions et tensions relationnelles
- Développer leur efficacité relationnelle au quotidien

DURÉE

1 jour

SANCTION

Attestation de compétences

PÉDAGOGIE

Interactive et participative intégrant de nombreuses mises en situation.

INTERVENANT :

Nos formateurs, spécialistes des thématiques abordées, sont sélectionnés et évalués au regard de leurs connaissances techniques et pédagogiques.

SUIVI EVALUATION DES ACQUIS :

En début de formation : recueil des attentes et des objectifs individuels des stagiaires.

En fin de formation : tour de table pour relever le niveau d'atteinte des objectifs et réponse aux attentes exprimées.

Evaluation de la satisfaction des stagiaires : fiche d'évaluation Qualité à chaud.

Evaluation des acquis de la formation : fiche de compétences.

Feuille de présence.

Attestation de formation et cas échéant certification de compétence.

ACCESSIBILITE :

Pour les formations se déroulant dans l'entreprise, cette dernière devra s'assurer des conditions d'accessibilité à la formation des personnes en situation d'handicap. Dans nos centres, pour tout handicap, le commanditaire devra informer GEDAF ELSETE pour prévoir les conditions d'accueil, ou contacter notre référent handicap par email info@gedaf.fr

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

Cf proposition commerciale ou calendrier Inter Entreprises.

LIEU

EN ENTREPRISE

Albertville - Annecy - Avignon - Bourg en Bresse - Chambéry - Grenoble - Lyon - Mâcon - Roanne - Saint Etienne - Valence ...

CONTENU DÉTAILLÉ

Le modèle DISC s'appuie sur les travaux du psychologue William Moulton Marston qui a identifié quatre grandes tendances comportementales :

Dominance (D), Influence (I), Stabilité (S) et Conformité (C).

COMPRENDRE LE MODELE DISC

Origines du modèle

Les travaux de Marston

Les deux axes comportementaux

- Orienté tâche / orienté relation
- Rapide / posé

LES 4 COULEURS DU MODELE : LES 4 COMPORTEMENTS

Les profils en détail

Pour chaque modèle

- Identifier ses forces
- Ses limites
- Ses peurs
- Ses besoins
- Sa façon de communiquer

RECONNAITRE LES PROFILS AUTOUR DE SOI

Développer l'observation comportementale.

AUTODIAGNOSTIC RAPIDE

Questionnaire simplifié DISC.

Débrief :

- Mes tendances naturelles
- Mes forces
- Mes points de vigilance

ADAPTER SA COMMUNICATION

Comment chaque profil communique ?

Exemples concrets :

- Mail
- Téléphone
- Réunion
- Face à face

ADAPTER SON DISCOURS

Adaptation du même message avec les paroles de chaque couleur

Comprendre que le fond est identique mais que la forme change.

JEUX DE ROLES DISC

Mises en situations proposées :

- Recadrer un collaborateur
- Gérer une réclamation client
- Demander un changement de procédure
- Faire accepter une décision

Comprendre ce qui favorise l'adhésion

Comprendre ce qui crée le rejet

DISC ET GESTION DES SITUATIONS DIFFICILES

Les réactions de chaque couleur : sous pression, sous stress, face au conflit, face à l'incertitude

"Les 4 erreurs à éviter"

MON PLAN D'ACTION DISC

Chaque participant définit :

- => 2 comportements à conserver
- => 2 comportements à adapter
- => 3 actions à mettre en œuvre dans les 30 jours

Nos centres de formation : Valence Grenoble et Chambéry