Communiquer & Manager avec le DISC

Programme de formation

🎯 Objectifs :

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Intégrer les principes fondamentaux du langage DISC®
- Décrire votre profil comportemental
- Identifier les besoins des autres
- Adapter votre comportement et votre communication en fonction de votre interlocuteur
- Développer votre efficacité
- Développer la performance individuelle et collective.

👥 Profil des apprenants :

Cette formation s'adresse à toute personne désireuse de mieux se comprendre et d'améliorer ses relations en s'appuyant sur un outil solide, ludique et opérationnel.

♿ Accessibilité :

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation.

💡 Compétences visées :

- S'approprier les notions clés de la communication
- Avoir conscience du rôle de la communication non-verbale
- Identifier ses propres fonctionnements et motivations
- Détecter les modes de communication privilégiés de son interlocuteur
- Adapter sa propre communication aux besoins de son interlocuteur pour renforcer son impact.

📝 Modalités et Délais d'accès :

Un devis avec un programme sur-mesure sera élaboré suite à un entretien préalable et l'analyse de vos besoins.
L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : 7 jours à 2 mois selon le mode de financement.

✅ Validation des acquis :

Un positionnement est réalisé en début de formation. A l'issue, les acquis des connaissances seront évalués (QCM, Quizz, mises en situation…).
Une attestation de fin de formation sera remise au stagiaire à l'issue de la formation.

✅ **Pré-requis :** Aucun

ALTERINNO SARL – 101 bd d'Angleterre – LA ROCHE-SUR-YON – 06 80 22 37 84 – lucie@alterinno.fr

🔴🟡🟢🔵 Communiquer & Manager avec le DISC – Contenu de la formation

Les notions clés de communication

- Impact de la communication verbale, paraverbale, non-verbale
- Développer une attitude positive, disponible et disposée

Les profils comportements avec le modèle DISC

- Distinguer les 4 profils grâce au modèle des couleurs
- Identifier son propre profil, ses fonctionnements naturels et ses besoins
- Reconnaitre le profil de son interlocuteur

Les facteurs de motivation

- Définition
- Les 7 forces motrices
- Rôles et impact

Bâtir un plan d'actions

- Identifier ses propres points d'amélioration
- Transcrire les actions à mettre en place pour renforcer son impact.

Adapter ma communication à autrui en utilisant la méthode DISC

- Identifier les attentes et les freins de mon client à partir de son profil comportemental
- Connaitre les clés pour s'adapter à son profil et améliorer mon impact
- S'adapter face à des profils opposés pour une posture plus assurée et engageante
- Eviter les erreurs de communication et les points irritants

📚 Modalités pédagogiques :

Les apports théoriques sont amenés de manière vivante, simple et concrète.
Les participants amènent leurs cas concrets et ces problématiques sont ainsi explorées au cours de la formation, lors de travaux en sous-groupes, ateliers de travail, échanges entre participants, exercices ludiques, mises en situations.
Chacun identifie ses axes de progrès, se fixe de nouveaux objectifs et repart avec un plan d'actions.
La formation a lieu en présentiel.
Les supports PDF sont fournis à la fin de la session.
Validation des acquis : Un positionnement est réalisé en début de formation. A l'issue, les acquis des connaissances seront évalués (QCM, Quizz, mises en situation…).
Une attestation de fin de formation sera remise au stagiaire à l'issue de la formation.
Posture de facilitation neutre et sécurisante.

📆 Durée – Tarifs – Dates – Lieux

Durée : 1 jour, 7H
Inter : 820 EUR Net **test inclus**, Intra : nous consulter.
11/11/2026 – 📍 LA ROCHE-SUR-YON.