

MANAGER EFFICACEMENT – ANTICIPER LES CONFLITS GRACE AU DISC

Public concerné:

Cette formation s'adresse à tous les collaborateurs, Managers de l'entreprise souhaitant améliorer leurs relations interpersonnelles en communiquant mieux avec les autres.

Pré-requis:

Validation en amont de la formation du questionnaire DISC Persolog.

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- 🕒 Gagner en adaptabilité, en efficacité et en souplesse relationnelle
- 🕒 Développer des habiletés relationnelles pour renforcer leur influence et leur force de persuasion
- 🕒 Identifier le style comportemental de leur interlocuteur pour adapter leur approche
- 🕒 Gérer les situations difficiles de la communication
- 🕒 Gérer le stress de chacun grâce à son profil
- 🕒 Désamorcer des situations de tension et d'incompréhension

Modalités pratiques et conditions financières :

- 🕒 Durée : 2 jours soit 14 heures
- 🕒 Nombre de participants : individuel ou par groupe
- 🕒 Formation dispensée en intra ou en inter
- 🕒 Calendrier d'intervention : 10 jours ouvrés minimum
Pour les formations prises en charge par un OPCO, le délai d'accès pourra être plus long en fonction de la réponse de l'OPCO
- 🕒 Lieu : Intra entreprise
- 🕒 Tarifs : individuel : 790€ HT – Groupe de 1 à 5 personnes : 890€ HT/jour – Groupe de 6 à 10 personnes : 1 100€ HT

Moyens pédagogiques et techniques :

- 🕒 Face à face pédagogique
- 🕒 Participation active, mises en situations, apports théoriques de l'intervenant et exemples concrets
- 🕒 Support pédagogique personnalisé remis à chaque participant

Modalités d'évaluation :

- 🕒 Quiz d'évaluation et exercice corrigé en fin de parcours

Accessibilité :

- 🕒 Les personnes qui rencontreraient des difficultés pour cause de situation de handicap, même léger, même provisoire, sont priées de bien vouloir nous consulter au moment de leur inscription, afin de nous permettre d'évaluer ensemble un dispositif d'adaptation de notre formation.

PROGRAMME

Module 1 - Jour 1 :

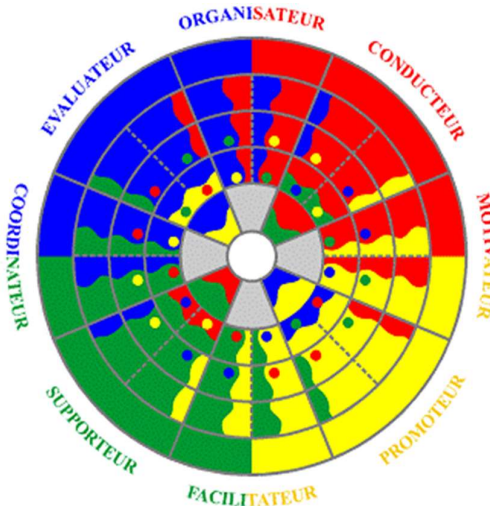
Séquence 1 : Comprendre les mécanismes relationnels

- ② Appréhender les 3 piliers d'une relation inter-personnelle : soi - autrui et la situation
- ② Connaître les fondamentaux de la communication interpersonnelle
- ② Analyser les principaux obstacles à une bonne communication

Cas pratique : Prendre conscience de ses propres modes de communication

Séquence 2 : Découvrir le langage des couleurs - Le DISC

- ② Présentation de la méthode du DISC : principes et origines
- ② Découvrir les 4 typologies de couleurs Rouge, jaune, vert, bleu et les profils comportementaux associés "dominance", "influence", "stabilité", "conformité"
- ② Analyser les profils et leurs caractéristiques : forces, faiblesses, façon d'aborder les challenges...
- ② Mieux comprendre son ressenti et son seuil de tolérance face aux différentes couleurs
- ② Prendre conscience de son propre style pour mieux accepter les différences de l'autre



Cas pratique : Identifier son profil comportemental et identifier les couleurs associées :

A partir du débriefing du test sur le modèle DISC, les participants découvrent leur profil, leur style de communication et leur préférence comportementale. Ils définissent leurs talents, leurs forces et leurs points de vigilance.

Séquence 3- Mapper le comportement de ses collaborateurs à travers la matrice DISC

- ④ Savoir identifier les indicateurs comportementaux (mots, gestes, voix) pour connaître les profils de personnalités
- ④ Reconnaître les grands types psychologiques et leur comportement sous stress
- ④ Connaître et reconnaître la dynamique de ses interlocuteurs
- ④ Analyser les facteurs de motivation et les besoins de l'autre

Jeu de rôle "le personnalitéeur" :

Identifier le style dominant de son interlocuteur.

Les participants s'entraînent à reconnaître le profil de leur interlocuteur en fonction des réactions à des situations données.

Module 2 - Jour 2 :

Séquence 1 : Convaincre en couleur : Faire passer son message dans la couleur de l'autre

- ④ Apprendre à synchroniser sa communication en fonction de la dominante de l'autre
- ④ Préparer son message
- ④ Choisir et formuler habilement ses arguments en fonction des motivations et des canaux de communication de son interlocuteur

Cas pratique : Motiver ses collaborateurs à une idée :

Les participants préparent des scénarios pour convaincre leur interlocuteur en fonction de leur couleur dominante.

Séquence 2 : Développer son agilité relationnelle et gagner en leadership

- ④ S'adapter en souplesse tout en gardant sa personnalité
- ④ Développer des rapports constructifs et la coopération "dire les choses" tout en préservant la qualité de la relation
- ④ Mieux travailler en équipe grâce à l'approche DISC
- ④ Gérer le stress de chacun grâce à son profil

Cas pratique : Savoir donner un feed-back et émettre une critique difficile dans la couleur de l'autre

Séquence 3- Communiquer en cas de conflit

- ④ Découvrir et comprendre les sources d'incompréhension et de conflits entre les couleurs
- ④ Prévenir et gérer les tensions grâce au langage des couleurs
- ④ Savoir sortir des conflits en utilisant la méthode DISC des couleurs

Cas pratique : Résolution d'une situation de blocage entre deux services / deux équipes en utilisant la méthode des couleurs.

Conclusion

