

Programme – Vos couleurs relationnelles

Cette formation de **7 heures**, dispensée entièrement à **distance** sur 2 jours, vous guidera pas à pas à travers les concepts clés du modèle DISC :

Jour 1 : Comprendre le Modèle et Se Connaître

- **Introduction au modèle DISC de Marston** : Historique, fondements théoriques et pertinence dans le contexte professionnel actuel.
- **Les quatre styles comportementaux DISC** :
 - **Dominance** (souvent associée au Rouge) : Caractéristiques clés, motivations profondes, peurs et comportements typiques (incluant forces, faiblesses et comportements en situation de stress).
 - **Influence** (souvent associée au Jaune) : Caractéristiques clés, motivations profondes, peurs et comportements typiques (incluant forces, faiblesses et comportements en situation de stress).
- **Auto-évaluation de votre profil DISC** : Réalisez un test pour découvrir votre propre profil et comprendre vos préférences comportementales.
- Discussion et exemples concrets pour une première appréhension des profils.

Jour 2 : Comprendre les Autres et Adapter ses Interactions

- **Les quatre styles comportementaux DISC (suite)** :
 - **Stabilité** (souvent associée au Vert) : Caractéristiques clés, motivations profondes, peurs et comportements typiques (incluant forces, faiblesses et comportements en situation de stress).
 - **Conscientieux** (souvent associée au Bleu) : Caractéristiques clés, motivations profondes, peurs et comportements typiques (incluant forces, faiblesses et comportements en situation de stress).
- **Décrypter les profils des autres** : Apprenez à observer et à reconnaître les indicateurs comportementaux des différents styles DISC chez vos interlocuteurs.
- **Adapter sa communication et son comportement** : Stratégies pratiques pour ajuster votre approche en fonction du profil de votre interlocuteur pour des interactions plus efficaces (en réunion, en négociation, en feedback, etc.).
- **Application du DISC en contexte professionnel et personnel** :
 - Optimiser le travail en équipe et la synergie.
 - Gérer les potentiels conflits interpersonnels.

- Améliorer les relations clients et partenaires.
- **Renforcer les liens familiaux et amicaux.**
- Synthèse des apprentissages et élaboration d'un plan d'action personnalisé pour intégrer le DISC dans votre quotidien.

Bénéfices pour le participant :

- Une meilleure connaissance de soi et de ses préférences comportementales.
- Une capacité accrue à comprendre et à anticiper les comportements des autres.
- Des outils concrets pour adapter votre communication et résoudre les frictions, **aussi bien dans votre vie professionnelle que personnelle.**
- Des relations plus fluides, plus efficaces et plus harmonieuses dans tous les aspects de votre vie.
- Un impact positif sur le travail d'équipe **et votre épanouissement personnel.**

Prêt(e) à décrypter les codes des interactions humaines ?

"Demander un tarif" ou "Nous contacter pour un devis personnalisé"