



PROGRAMME FORMATION

Mieux se connaître et mieux communiquer avec le DISC®

Public

Tout public

Prérequis

Aucun prérequis

Public concerné

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

Durée

7h (1 jour)

Lieu

Présentiel : dans vos locaux
Distanciel : Teams

Nombre de participants

8 personnes maximum

Horaires

Matin : de 9h à 12h30
Après-midi : de 13h30 à 17h

Compris dans la formation

Autodiagnostic individuel réalisé en amont
Support de cours remis à chaque participant
Réalisation et débriefing des profils DISC® et Forces Motrices en amont
Évaluation de satisfaction à chaud

Les objectifs pédagogiques

- Comprendre les différences de chacun des styles
- Adapter la forme de sa communication selon ses interlocuteurs
- Comprendre les facteurs de motivation
- Comprendre son profil personnel pour mieux communiquer avec les autres

Qu'est-ce que c'est ?

Le DISC® propose un langage basé sur les couleurs (Rouge-Jaune-Vert-Bleu). 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.

Référence formation : DISC1



PROGRAMME FORMATION

Mieux se connaître et mieux communiquer avec le DISC®

Programme

1) Découverte du DISC®

- Accueil – météo – attentes
- Découvertes des 4 comportements du DISC® de Marston

Exercice : le Personnalitéteur

2) Découverte des Forces Motrices

- Les 7 Forces Motrices d'Allport
- Les impacts sur chaque style

Exercice : The Last Padawan

3) Savoir nuancer les profils

- Côté lumineux et côté obscur de chaque style
- Force / Limite / Besoin / Peur
- Reconnaître le profil de votre interlocuteur : les mots, la voix, les gestes

Exercices : le DISCO, Colostar

4) Rapport individuel

- Comprendre son rapport : naturel VS adapté
- Les déclinaisons
- Les tendances comportementales

5) Travail individuel

- Plan d'action personnalisé
- Remise du profil (rapport environ 35 pages)

Exercice : Proverbes et citations

Moyens mis en œuvre

Exercices pratiques, quiz en ligne
Apports méthodologiques & théoriques
Partages d'expérience

Modalités d'inscription

Une fois le devis validé, me communiquer les coordonnées des apprenants afin de préparer leur convocation et de leur envoyer le questionnaire préliminaire.

Accessibilité aux personnes handicapées

Si vous pensez être en situation de handicap, merci de contacter dès que possible pour évaluer ensemble vos besoins et voir quelles solutions sont envisageables pour vous accompagner, vous former ou vous orienter.

Tarifs

1 200 € HT / formation
240 € HT / débriefing individuel 1h30
(fortement conseillé)
75 € HT / test individuel DISC®
(obligatoire)

Des frais de déplacement sont à prévoir en fonction de votre secteur géographique.

Règlement

Virement bancaire.
Un acompte de 30 % peut être demandé pour valider le devis. Consultez votre OPCO pour un éventuel financement.

Contact

Iscia Chehaïbou
contact@izitraining.fr
+33 6 09 60 50 65
www.izitraining.fr



FICHE FORMATION

Mieux se connaître et mieux communiquer avec le DISC®

Contenu additionnel

3 demi-journées thématiques sous forme de modules complémentaire peuvent être combinés à la journée principale de formation DISC.

1) Mieux travailler en équipe avec le DISC®

Faites un travail de cohésion au sein d'une équipe existante en jouant sur les couleurs et forces de chacun.

2) Mieux manager avec le DISC®

Outiller vos managers pour mieux communiquer et s'adapter à les collaborateurs.

3) Mieux vendre avec le DISC®

Développer les compétences de vos équipes commerciales afin qu'ils s'adaptent aisément à leurs clients et prospects.

Les trois programmes sont disponibles sur demande.



Dernière mise à jour : 24/06/25

Lors de formations se déroulant exclusivement dans les locaux de l'entreprise cliente ou en distanciel, le règlement intérieur applicable est celui de l'entreprise cliente.