



Programme de formation

Communication Managériale

Les objectifs de la formation

- ✓ Découvrir son style de communication et de management pour optimiser sa posture managériale selon la roue de Jung ou Méthode DISC.
- ✓ Découvrir les différents types de personnalités selon la roue de Jung ou Méthode DISC.
- ✓ Savoir gérer les différents types de communication en individuel ou en groupe.
- ✓ Améliorer sa communication grâce aux Couleurs du DISC.
- ✓ Voir la communication comme une Co-construction en instaurant un rapport gagnant/gagnant.
- ✓ Être bienveillant, porteur de solutions donner confiance, développer l'autonomie, donner l'opportunité d'être force de proposition et favoriser le dialogue.

Les contenus de la formation

- I. Présentation individuelle et échanges sur les fondamentaux de la communication et du management.**
- II. Comprendre sa personnalité, son type de management, ses points forts à développer et ses points de vigilance en tant que Manager**
- III. Développer les compétences individuelles et améliorer les relations interpersonnelles au sein de l'équipe.**
- IV. Adapter son management et sa communication avec les différents types de couleurs du DISC.**
- V. Préparer comprendre et construire sa communication managériale.**
- VI. Plan d'action pour identifier les apports de cette session et les étapes suivantes pour se développer.**

Programme de la 1^{ère} journée

9h00 à 9h30

- I. Présentation individuelle et échanges sur les fondamentaux de la communication et du management.**

- Présentation individuelle et attentes du stagiaire sur la journée de formation

9h30 à 11h00

II. Comprendre sa personnalité, son type de management, ses points forts à développer et ses points de vigilance en tant que Manager

- S'auto positionner à l'aide du MBTI
- Comprendre les différentes facettes de sa personnalité à travers son profil MBTI.
- Comprendre son type et les différents types de managers en fonction des couleurs de la roue de Jung.

Pause de 11h00 à 11h10

11h10 à 12h30

III. Développer les compétences individuelles et améliorer les relations interpersonnelles au sein de l'équipe.

- Comprendre les points forts des différentes personnalités et la diversité des modes de fonctionnement au sein du groupe avec le DISC DE COULEUR.
- Analyser les différents types pour comprendre comment les uns et les autres interprètent et agissent au sein de l'équipe.
- Promouvoir la diversité comme une force et une synergie pour développer la « Cohésion d'équipe »

13h30 à 14h30

IV. Adapter son management et sa communication avec les différents types de couleurs du DISC.

- Découverte des 4 profils de couleurs de la roue de Jung.
- Manager, convaincre, motiver et fixer des objectifs à un rouge/ un bleu/un vert / un jaune.
- Comprendre les causes de stress de chaque type pour réguler le stress et les conflits.
- Comprendre les comportements face aux changements de chaque type pour mieux les piloter.

Pause de 15h30 à 15h40

15h40 à 16h45

V. Préparer comprendre et construire sa communication managériale.

- La méthode CQQCOQP pour préparer sa communication managériale (qui, quoi, pourquoi, comment, où, quand, combien de temps)



- Le DESC POUR imaginer et anticiper les objections pour mieux les accueillir et les traiter.

16h45 à 17h00

VI. Plan d'action pour identifier les apports de cette session et les étapes suivantes pour se développer.

Programme de la 1/2journée sous forme de TrainCoaching (Séquences alternées Formation + mise en pratique)

9h00 à 9h30

VII. Retour et Analyse d'expériences



- **Première phase** : Aider le "Stagiaire" à comprendre où il en est aujourd'hui en termes de communication managériale. (Succès, difficultés rencontrées...)

- **Deuxième phase** : Aider le "Stagiaire" à déterminer **son objectif** qui peut être qualitatif et/ou quantitatif et qui devra être résolu à la fin de cette demi-journée.

Pause de 11h00 à 11h10

11h10 à 12h30

VIII. Recherche de solutions – Formation et mise en pratique

- **Troisième phase** : Identifier les raisons pour lesquelles l'objectif de formation n'est pas atteint aujourd'hui (motivation, croyances, peurs, besoin de revisiter la formation, etc.).

- **Quatrième phase** : Identifier les points qui ont empêché jusqu'à aujourd'hui d'atteindre l'objectif visé et définir un plan d'action personnalisé (Apports sous forme de formation + Training (mise en application sous forme de simulation de cas pratique) et préparation d'actions concrètes avec élaboration d'un plan d'action.).

IX. Plan d'action pour construire sa communication Managériale



Trucs et astuces !

Afin de gagner en efficacité, nous vous proposons quelques techniques et outils simples traitants des thèmes suivants :

- DISC des couleurs pour une communication plus adaptée.
- Le MBTI pour comprendre sa personnalité et son type de management et se développer.
- L'écoute active.
- L'analyse transactionnelle- La méthode DESC pour une communication non violente.
- PNL
- La méthode CQQCOQP pour organiser sa pensée et construire ses interventions.

Nos principes d'action

Une formation s'articulant autour d'une partie théorique permettant l'acquisition de notions importantes, puis d'une partie pratique sous forme de mises en situation, Animation de formation à partir des méthodes actives principalement, permettant un apprentissage optimal et de méthodes interrogatives sous forme de questionnement, études de cas.

Évaluation

- Evaluation formative, en cours de formation par le biais des mises en situation.
- Evaluation à froid à 3 mois
- Attestations de stage, certificats de réalisation, feuilles de présence

Le public concerné

- Manager

Programme accessible aux personnes handicapées : nous consulter

PRE-REQUIS :

- Aucun

Le lieu

- Dans vos locaux

La durée et les horaires

- Durée: 2 jours +1/2 journée à J+15
- Horaires: 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Le formateur

Karine You. Formatrice - Coach Professionnelle et Personnelle – Sophrologue- Praticien PNL et Analyse transactionnelle - Certifiée sur des outils de développement personnel (MBTI®, Méthode Arc en ciel - DISC,...), de gestion de conflit (TKI) et d'évaluation (16PF).

Domaines de compétences

- Communication, management et relation client.
 - Management des équipes.
 - Cohésion d'équipe.
 - Communication interpersonnelle.
 - Gestion des conflits.
 - Négociation commerciale.