



# 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<sup>ere</sup> 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

### PRE-REQUIS :

- Aucun

## Informations complémentaires

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap : nous [consulter](#)
- Délai d'accès pour inscription : 1 mois.

## 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.

Pour nous joindre : 06.09.89.35.42, [gmerliere@gm-conseil-formation.fr](mailto:gmerliere@gm-conseil-formation.fr)