

Programme de formation

Développer l'esprit du business partner

Les objectifs de la formation

1. Comprendre le rôle, les responsabilités et la posture d'un Business partenaire
2. Développer son rôle « business » : stratégie d'entreprise
3. Identifier les circuits de création de valeur
4. Assoir sa posture de conseil auprès des différents interlocuteurs
5. Imposer son style pour agir et innover avec impact au service de la marque employeur

Notre outil DISC :

- Il s'agit d'une analyse comportementale qui permet de mieux se connaître, mieux se comprendre, et mieux comprendre les autres et leurs besoins dès lors qu'ils entrent en relation avec autrui ou avec soi.
- Cette analyse est basée sur le modèle du DISC de Marston. Celui-ci décrit 4 grands styles comportementaux (Dominance, Influence, Stabilité et Conformité), chacun d'eux étant représenté par une couleur à des fins mnémotechniques.



ROUGE	VERT	BLEU	JAUNE
Exigeant, énergique et orienté résultat	Social et attentionné	Structuré et méthodique	Communiquant, enthousiaste et influent

L'analyse DISC Styles © met en avant le comportement de base et le comportement adapté de chacun. Le modèle DISC permet alors de comprendre comment nous nous adaptons à notre milieu professionnel et avec les gens qui nous entourent. Il décrit nos forces et nos limites suivant les situations. Mais surtout, il permet d'améliorer notre mode de communication, notre efficacité

au travail.

Les contenus de la formation

Les profils DISC

- Présentation de la méthode DISC® : principes et origines
- Découvrir les 4 typologies de comportement et leur couleur : "dominance", "influence", "stabilité", "conformité"
- Les émotions génératrices d'énergie
- Les Forces motrices
- Le profil naturel et le profil adapté

Appréhender la posture du Business Partner

- Comprendre la posture Business Partner : définition, style, rôle et mission
- Être Business Partner : la nécessité de développer un esprit stratégique
- Cerner l'organisation de l'entreprise et son écosystème
- Maîtriser les indicateurs financiers au service du pilotage
- Identifier les clients interne et externe du Business Partner

Développer une posture de conseil

- Connaître les « meilleurs amis » du Business Partner
- Faciliter, concilier et développer en tant que Business Partner
- Connaître le profil de ses Dirigeants et Managers
- Assoir sa posture de « consultant coach »

Nos principes d'action

- Une pédagogie interactive favorisant l'acquisition des savoirs, savoir-faire et savoir-être.
- Alternance d'apports théoriques et pratiques.
- Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.
- Projection PowerPoint
- Mises en situation
- Études de cas / Pratique directe

Évaluation

- Évaluation à l'issue de la formation QCM



GM! Conseil Formation EURL au capital de 3000€
22 rue Marquise de Barol • 49360 Maulévrier • 06.09.89.35.42
gmeriere@gm-conseil-formation.fr • www.gm-conseil-formation.fr
Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 52490300149, auprès de la région Pays de la Loire
N° d'immatriculation : 799 459 573 R.C.S. Angers

- Evaluation de satisfaction par les participants
- Tour de table collectif avec le formateur en fin de formation pour un plan d'action
- Attestation de stage
- Feuille de présence
- Certificat de réalisation
- Evaluation à froid : à 3 mois.

Le public concerné

Toutes personnes en charge de la relation client, du management ou du marketing en entreprise

PRE-REQUIS :

- Aucun

Informations complémentaires

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

Le lieu

- Formation chez le client

La durée et les horaires

- Formation présentielle de 7* heures, 9h00-12h30 ou 14h-17h30.

Le formateur

Ozias FOUTI : Formateur relation client, certifié DISC et Intelligence émotionnelle, Formateur GM ! Conseil Formation

Pour nous joindre : 06.09.89.35.42, gmerliere@gm-conseil-formation.fr