

Programme de formation

Optimiser son management avec l'outils DISC

Les objectifs de la formation

1. Maitriser sa posture de manager
2. Mobiliser son autorité hiérarchique
3. Mettre en place une communication adaptée
4. Adapter mes comportements pour mieux interagir
5. Mettre en place un climat de confiance
6. Repérer et analyser les personnalités difficiles

Les contenus de la formation

PARTIE 1 :

Les profils DISC dans le contexte quotidien

- 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
- Le profil naturel et le profil adapté

Comprendre son profil

- Appréhender les 3 piliers d'une relation : soi, autrui et la situation
- Connaître les fondamentaux de la communication interpersonnelle
- Prendre conscience de ses propres modes de communication
- Analyser les principaux obstacles à une bonne communication - Prendre conscience de ses propres modes de communication

Analyser le comportement de mes collaborateurs

- Savoir identifier les indicateurs comportementaux (mots, gestes, voix) pour connaître les profils de personnalités
- Connaître et reconnaître la dynamique de ses interlocuteurs

- Identifier et accepter les besoins de l'autre

Développer son agilité relationnelle et gagner en leadership

- Adapter sa stratégie de communication tout en gardant sa personnalité
- Développer des rapports constructifs tout en préservant la qualité de la relation
- Identifier les principaux signaux de stress de chaque profil
- Exercices et jeux de rôle en situations professionnelles ou personnelles des participants

PARTIE 2 :

Mobiliser sans autorité, accroître son influence pour favoriser l'adhésion

- Actionner les leviers de l'influence selon les individus
- Identifier son potentiel de leader et ses axes de développement personnels
- Renforcer sa crédibilité en distinguant autorité et pouvoir
- Fixer des objectifs réalistes et motivants
- Faire le lien entre délégation et fixation d'objectifs
- Individualiser les indicateurs

Manager une équipe au quotidien, développer la coopération

- Mettre en place un climat de confiance
- Donner du sens pour faire émerger l'engagement collectif
- Anticiper et gérer les conflits
- Repérer les signaux d'alerte
- Négocier pour résoudre
- Gérer les personnalités difficiles

Jeu pédagogique

Mise en situation : gestion de situation de conflits

Manager durablement une personnalité difficile

- Travailler la "stratégie des petits pas" pour l'amener à s'engager dans le changement et définir les indicateurs de succès
- Soutenir sa motivation et son engagement
- Manifester son soutien et sa vigilance, reconnaître les progrès accomplis, féliciter et encourager
- Réinstaurer un climat de travail serein au sein de son équipe

Cas pratique : travail individuel de formalisation d'un plan d'action dans la durée, puis échanges avec le groupe

Nos principes d'action

- Théorie
- Partage d'expériences de la part des formateurs et stagiaires
- Jeu pédagogique

- Mise en situation : gestion de situation de conflits
- Cas pratique : travail individuel de formalisation d'un plan d'action dans la durée, puis échanges avec le groupe
- Une pédagogie interactive favorisant l'acquisition des savoirs, savoir-faire et savoir-être.
- Mises en situation
- Études de cas / Pratique directe

Évaluation

- Evaluation formative : par questionnement direct en cours de formation
- Evaluation sommative à travers un questionnaire de fin de formation.
- Attestation de stage
- Feuille de présence
- Certificat de réalisation
- Evaluation à froid : à 3 mois.

Le public concerné

- Toutes personnes amenées à manager une équipe.

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 2 jours soit 14 heures, 9h-12h30 / 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

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.

Cela vous permet de :

- ✓ Poser les bases d'une réflexion sur la manière dont vous pouvez agir sur vos comportements et mieux interagir avec autrui.
- ✓ Identifier vos points forts, de capitaliser dessus, tout en ayant également un aperçu clair de vos limites et du travail qu'il vous reste à faire pour entretenir ou initier des relations interpersonnelles plus efficaces et plus agréables.

L'ADAPTABILITÉ

En plus de comprendre votre style, il vous permet d'agir sur les faiblesses de votre style pour interagir le plus efficacement possible avec autrui. Cela s'appelle l'adaptabilité. Les sociologues l'appellent « l'intelligence sociale ». Dernièrement, on a beaucoup écrit sur le fait que l'intelligence sociale est aussi importante que le quotient intellectuel (QI) pour réussir dans le monde d'aujourd'hui.