



AIRH

Formation DISC COULEURS Niveau 1

" NOTRE RÉUSSITE DÉPEND MOINS DE NOS DIPLÔMES QUE DE NOTRE SAVOIR-FAIRE EMOTIONNEL" DANIEL GOLEMAN

*4 et 5 mars 2025
Ste Marie de la Mer*



SARL Cabinet Airh
225 Chemin de St Michel
13400 AUBAGNE
SIRET 824 342 109 000 33
Orga 93131749913

Ai
RH | RESSOURCES
HUMAINES
INTELLIGENCE
EMOTIONNELLE



DISC COULEURS

Niveau 1

Objectif

L'objectif est d'apprendre à reconnaître et à utiliser les techniques des neurosciences, l'intelligence émotionnelle, la communication non violente, l'écoute active et les profils de communication (DISC) pour permettre aux dirigeants, manager et professionnels impliqués dans le management et la gestion de la relation client de se positionner.

- ✓ **Comprendre** et **communiquer** efficacement avec les salariés, ses partenaires et clients pour prévenir les **conflits**.
- ✓ Acquérir les compétences de communication nécessaires pour **négoier avec succès** et maintenir des **relations de confiance** avec les partenaires et les clients.
- ✓ Développer une meilleure **connaissance de soi** pour **optimiser vos forces**, reconnaître **vos limites** et identifier des axes de développement.
- ✓ Améliorer la **communication interpersonnelle** afin d'accroître la **flexibilité**, l'**efficacité** et la **satisfaction au travail**, tout en résolvant les conflits et en favorisant un environnement de **travail serein**.

Modalités pédagogiques


Partage d'expériences



Vidéo, Jeux, Interactions


Mise en situation professionnelles


Pratique 80%
Théorique 20 %



Rapport de votre test DISC en debriefing individuel quelques jours après la formation (1h00 en visio ou au sein du cabinet)

Durée et coûts pédagogiques

Groupe de 4 à 8 personnes

Durée : **22** heures de formations (séminaire)

Coût pédagogique par session INTER : 1360€ (repas inclus), en format séminaire / INTRA : sur devis

Public visé et pré-requis

La formation est conçue pour les **dirigeants**, les **managers** et les **professionnels** impliqués dans la gestion de la relation client, qu'ils travaillent dans le secteur privé ou public, et quelle que soit la taille de leur entreprise. À l'issue de la formation, une **attestation de formation** professionnelle est délivrée. Les participants doivent avoir une expérience dans le **domaine du management** pour y accéder.

Votre formatrice

La formation est dispensée par Amélie, diplômée de l'**IGS de Paris** et de l'**IAE d'Aix-en-Provence**, certifiée en **Eq-i 2.0**, et en **DISC**.

Suivi et évaluations des acquis

Évaluation des compétences acquises via un **questionnaire** en ligne intégrant des mises en situation.

Le programme

Avant

Passage du test DISC Couleurs via un lien personnel et confidentiel. Durée : entre 20 et 40 minutes.

PARTIE 1 : Les bases de la communication, de l'écoute, et du management



Les émotions : Des leviers d'informations puissants

- ⇒ Comprendre le **rôle des émotions** dans la **communication humaine**.
- ⇒ Apprendre à **reconnaître et identifier** les émotions chez soi et chez les autres.
- ⇒ Explorer les travaux de **Paul Ekman** sur l'expression faciale des émotions.
- ⇒ Développer des compétences pour passer de la **réaction émotionnelle** à une **réponse constructive**.
- ⇒ Amorcer le processus d'une **communication efficace** basée sur la **compréhension émotionnelle**.



L'art de l'Ecoute Active

- ⇒ Apprendre les **compétences essentielles** de l'**écoute active**.
- ⇒ Développer la **capacité à écouter** avec empathie et compréhension et utiliser l'écoute active pour recruter efficacement
- ⇒ Améliorer les **relations interpersonnelles** grâce à une écoute attentive et respectueuse.



L'apport de la CNV de Marshall B.ROSENBERG dans la prévention des relations conflictuelles

- ⇒ Présentation de **Marshall B. Rosenberg** et des origines de la CNV
- ⇒ Principes de **base de la CNV** : observation, sentiment, besoin, demande.
- ⇒ Comparaison entre **communication violente** et **communication non violente**.
- ⇒ Approche de résolution de conflits basée sur les **principes de la CNV**. **Études de cas** et **jeux de rôle** pour mettre en pratique la **résolution de conflits**.

PARTIE 2 : Comprendre et utiliser dans son quotidien les Profils de Communication DISC



Introduction au modèle DISC

- ⇒ Origines et fondements du **modèle DISC**.
- ⇒ Présentation des **quatre styles** de communication : **Dominance, Influence, Stabilité, Conformité**.
- ⇒ Explication des caractéristiques et des **comportements associés** à chaque style.



Adaptation de la communication selon les profils DISC

- ⇒ **Techniques** pour communiquer efficacement avec **chaque style de communication**.
- ⇒ Stratégies pour s'adapter aux **préférences de communication des autres**.
- ⇒ Exercices de **mise en situation** pour pratiquer l'adaptation de la communication.
- ⇒ Application du modèle DISC dans le cadre professionnel et personnel.
- ⇒ Utilisation du modèle DISC pour améliorer la collaboration et la gestion des conflits.

Après

Debriefing individuel de votre test DISC à distance de la formation, afin d'avoir pu mettre en pratique, et revenir ensemble sur ces situations et de déterminer votre plan d'action personnalisé.



Mas du Cowin Saintes Maries de la Mer



La "salle" de formation



Qualiopi
processus certifié

Nous sommes certifiés QUALIOPi, ainsi votre journée de formation peut être prise en charge jusqu'à 100% par votre OPCO.