

## ● Couleurs de la personnalité : mieux communiquer avec le DISC

Décrypter notre façon d'interagir avec les autres grâce au langage des couleurs

Code  
**41604**

Durée  
**2 jours / 14 heures**

Tarif Inter\*  
**1 490 € HT**

\*Repas inclus (en présentiel)

### PROCHAINES SESSIONS

- **PARIS :**  
20-21 juin. 2024
- **A DISTANCE :**  
20-21 juin. 2024
- **BORDEAUX :**  
20-21 juin. 2024
- **LILLE :**  
20-21 juin. 2024
- **NANTES :**  
20-21 juin. 2024
- **STRASBOURG :**  
20-21 juin. 2024
- **LYON :**  
20-21 juin. 2024
- **PARIS :**  
23-24 Sep. 2024
- **A DISTANCE :**  
23-24 Sep. 2024
- **BORDEAUX :**  
18-19 nov. 2024
- **LILLE :**  
18-19 nov. 2024
- **LYON :**  
18-19 nov. 2024
- **NANTES :**  
18-19 nov. 2024
- **STRASBOURG :**  
18-19 nov. 2024
- **PARIS :**  
18-19 nov. 2024
- **A DISTANCE :**  
18-19 nov. 2024

🔗 [Voir toutes les sessions](#)

### PUBLIC

Collaborateurs souhaitant améliorer sa communication avec ses interlocuteurs

### PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

### NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

## Objectifs pédagogiques

- Reconnaître les profils comportementaux
- Reconnaître les facteurs de motivation
- Analyser ses profils personnels
- Adapter la forme pour être entendu sur le fond
- Délivrer un message pour mettre en mouvement

## Programme de la formation

### Reconnaître les profils comportementaux

Identifier les composantes de la communication

- L'entonnoir de la communication
- Les canaux de perception de l'information
- Outil-clé : le schéma de Shannon

Définir les couleurs, le DISC par MARSTON

- Dominance, Influence, Stabilité, Conformité
  - Les caractéristiques essentielles par couleur
  - Action : identifier les comportements associés à chaque couleur
- Validation : quiz des couleurs

### Reconnaître les facteurs de motivations

Définir les 6 motivations

- Le modèle de SPRANGER
- Les moteurs de comportement associés
- Feedback personnalisé : découverte interactive

Identifier les motivations de l'autre

- Les bonnes questions
  - Les 3 types d'écoute
  - Jeu : je découvre tes motivations
- Validation : l'acheteur de tableau

### Analyser ses profils personnels

Identifier son profil comportemental en couleur

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

### SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
  - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
  - ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

- Dynamique entre profil naturel et adapté
- Ressources et énergies mobilisables
- Instant déclic : son profil DISC Success Insights

### Analyser son profil de facteurs de motivation

- Positionnement vis-à-vis des 6 facteurs de motivation
  - Comment je nourris mes moteurs ?
  - Instant déclic : son profil motivationnel
- Validation : feedback individualisé

## Adapter la forme pour être entendu sur le fond

### Identifier les besoins de chaque couleur

- Dynamique/Environnement/Mode de travail
- Les réactions sous stress
- Exercice : autodiagnostic de ses comportements

### Adapter son comportement pour être flexible

- Style, dynamique, rythme
  - Posture, distance, gestuelle, débit, intonation
  - Action : mises en situation
- Validation : mes pistes d'action

## Délivrer un message pour mettre en mouvement

### Structurer son message d'influence

- Transformer les motivations en levier
- « Start with why »
- Vidéo : Simon Sinek. Le Golden circle

### Proposer un mode d'action adapté à son interlocuteur

- Quantité et forme des informations à privilégier
  - Proposer un « comment » adapté au profil couleur
  - Action : mises en situation
- Validation : co-challenge.

## Parmi nos formateurs

...



Julieta Bivio

Formatrice – Coach Leadership – Intelligence Émotionnelle et Relationnelle – 18 ans d'expérience en management des équipes de vente et conseil en organisation et retail.