

Formation à la méthode DISC Ensize

Une approche simple, ludique et concrète pour identifier les différents types de comportements

Le profil DISC est un profil comportemental simple d'utilisation qui permet aux personnes et aux équipes d'améliorer les relations interpersonnelles, la communication, et la performance.

Objectifs

Ce programme a pour objectif de proposer aux participants de :

- Comprendre le modèle DISC,
- Restituer un profil DISC,
- Identifier les différents usages du profil DISC,
- Acquérir l'accréditation DISC ENSIZE.

Public

Professionnel RH, Coach, Consultant
Groupe de 8 participants maximum.

Prérequis :

Aucun.

Durée

- 3 journées de 6 h
- Total : 18 heures.

Tarif

- **Entreprise : 1.500 € HT / participant**
- **Indépendant : 1.200 € HT / participant**
- **Coach débutant* : 900 € HT / participant**
(*moins de 2 années d'activité)

VERTICALE est certifiée DATADOCK.
Rapprochez-vous de votre OPCO pour un financement éventuel.

Lieu de formation : Aix en Provence

Calendrier et inscription

Nous consulter
contact@verticale-consulting.fr

Intervenant

Pierre MAFFRE
Dirigeant, Coach, Ingénieur,
30 ans d'expérience de management et de direction d'entreprise,
Coach diplômé Université Aix-Marseille.

Programme

Le programme se déroule sur 3 journées.
Ces journées se déroulent selon les modalités suivantes :

Journée 1

- Présentation de la formation,
- Histoire du Modèle DISC,
- Comprendre le modèle DISC,
- Les relations interpersonnelles,
- Les Forces Motrices.

Journée 2

- Préparer la restitution d'un profil DISC,
- Restituer un profil DISC,
- Mise en situation,
- Dans quel cas utiliser le profil DISC ?
- Présentation de la plateforme ENSIZE,
- Questionnaire d'accréditation.

A l'issue des deux jours de formation, les participants reçoivent 3 profils gratuits et l'accès à la plateforme ENSIZE.

Un mois plus tard :

Journée 3

- Partage d'expérience,
- Travail sur des mises en situation dans le cadre d'accompagnement individuel et collectif,
- Intégration du profil DISC dans son offre.

Modalités pédagogiques :

- Mise en situation,
- Boîte à outils,
- Profil DISC

Points forts de la formation :

Accréditation DISC ENSIZE
Mise en situation,
Acquisition méthodologie de travail.

Suivi et validation des acquis

Questionnaire de connaissance à la fin de la formation
Évaluation de la formation par les participants.
Remise d'une attestation en fin de formation.

Certification à la méthode DISC Ensize

Une approche simple, ludique et
concrète pour identifier les différents
types de comportements



ensize

Version 05/03/2021



La Méthode DISC

Le Profil DISC est un modèle permettant de comprendre et de décrire le comportement humain. Il est important de souligner qu'il s'agit d'une auto-évaluation et non d'un test de personnalité.

L'instrument DISC décrit comment les personnes sont susceptibles de se comporter en réaction à leur environnement, et fournit des informations précieuses à la fois sur leur propre comportement et sur celui des autres. L'évaluation est utile dans de nombreux contextes différents.

Le rapport décrit à la fois le comportement de base de la personne et l'adaptation que la personne pense devoir faire pour s'adapter à un environnement particulier - c'est ce qu'on appelle le comportement adapté.

L'outil DISC, fondé sur les recherches effectuées par William Moulton Marston au début des années 1930, fait partie des outils les plus utilisés et les mieux évalués

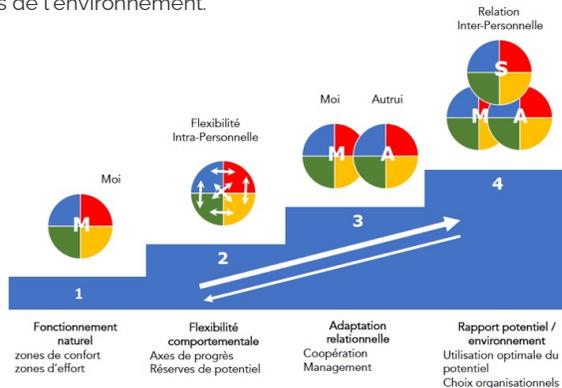
Source de développement

Connaitre son profil comportemental et être capable d'identifier le profil de ses interlocuteurs permet de faire progresser l'efficacité relationnelle et de favoriser la capacité à adapter son comportement en fonction des situations :

Au niveau individuel : par une identification des forces et des faiblesses des styles de comportement.

Au niveau de l'interaction entre les autres : par une approche précise de la motivation et de la communication de chacun.

Au niveau de l'environnement : par une meilleure appréhension du comportement, des besoins et des attentes de l'environnement.



Domaines d'application



DYNAMIQUE D'ÉQUIPE

COHÉSION DE GROUPE

- Permettre à chaque membre du groupe de contribuer pleinement à la réussite des projets.
- Identifier les différences et les complémentarités.
- Valider les qualités requises au sein de l'équipe pour aborder le projet sous toutes ses dimensions.

ACCOMPAGNEMENT DU CHANGEMENT

- Intégrer les facteurs de blocages et de motivation d'une équipe face au changement.
- Communiquer de façon à ce que chacun comprenne et s'approprie le changement.



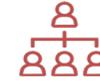
COACHING

GESTION DU STRESS ET DES RPS (RISQUES PSYCHOSOCIAUX)

- Comprendre le processus de déclenchement du stress.
- Agir concrètement pour retrouver du confort de vie et une bonne capacité de décision et d'action.
- Savoir passer du ressenti à l'explication factuelle des facteurs de stress avec son manager.
- Permettre à chacun d'agir sur la qualité de vie au travail et de porter le projet au quotidien.

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

- Mieux se connaître et s'accepter dans ses atouts et limites.
- Prendre de la hauteur sur la situation et se poser les bonnes questions pour orienter son action.



MANAGEMENT

- Identifier les causes potentielles de conflits afin de les éviter.
- Agir sur la qualité des relations entre collaborateurs.
- Renforcer la qualité des liaisons entre les services de l'entreprise et faciliter la prise en compte des besoins réciproques.
- Développer son leadership.



RESSOURCES HUMAINES

RECRUTEMENT

- Définir objectivement le poste à pourvoir pour embaucher le bon candidat.
- Mener un entretien adapté et savoir décrypter les réponses d'un candidat.
- Impliquer le manager du futur collaborateur dans le processus de recrutement.
- Présenter l'entreprise et donner envie aux meilleurs candidats de rejoindre l'entreprise.
- Réussir la prise de contact du candidat retenu et de son manager.

GESTION DE CARRIÈRE

BILAN DE COMPÉTENCES



VENTE

- Renforcer la qualité de la relation des équipes de vente avec les clients et les prospects.
- Améliorer le discours commercial pour convaincre, faire la différence et vendre plus.
- Mieux préparer ses négociations commerciales, construire et rédiger son offre de service en fonction de son interlocuteur.