

**Votre contact**

Lore CHATILLON  
05 49 61 20 66  
[chatillonl@poitou.ifrb.fr](mailto:chatillonl@poitou.ifrb.fr)

**Durée**

1,00 jour(s)  
7:00 heures

**Public**

Chargé d'affaires, assistant(e) de direction, technicien, chef d'équipe

**Pré-requis**

Être en poste depuis 3 mois  
Avoir idéalement une première expérience de management

**Moyens pédagogiques et supports**

Face à face pédagogique comprenant des apports théoriques, des illustrations, des exercices de mises en situation, une aide sur les difficultés personnelles des stagiaires

**Profil de l'intervenant**

Consultant-formateur sénior disposant d'expériences significatives en accompagnement des entreprises du BTP

**Objectifs de la formation**

Développer sa capacité de perception de l'autre

Adapter son comportement et présenter une idée avec succès à des interlocuteurs de profils différents

**Objectifs pédagogiques**

Adapter la forme de sa communication pour mieux être entendu sur le fond

Comprendre les différences et les ressorts de chacun des profils couleurs

Se positionner et comprendre ses propres réactions face à ses interlocuteurs

Présenter une idée avec succès à des interlocuteurs différents

Développer son agilité relationnelle et gagner en leadership

**Contenu**

- ⇒ **Comprendre les mécanismes relationnels**
  - Les principes de la relation interpersonnelle et ses fondamentaux
  - Les principaux obstacles d'une bonne communication
- ⇒ **Découvrir le langage des couleurs – Le DISC**
  - Présentation de la méthode du DISC : principes et origines
  - Les 4 principaux styles de comportement : fonctionnement, communication, forces, faiblesses et besoins
  - Se positionner face aux différentes couleurs et prendre conscience de son propre style
- ⇒ **Analyser le comportement de ses collaborateurs à travers la matrice DISC**
  - Les indicateurs comportementaux
  - Les profils de personnalités et leur comportement
  - Les facteurs de motivation et les besoins de l'autre
- ⇒ **Convaincre en couleur : faire passer son message dans la couleur de l'autre**
  - Synchroniser sa communication en fonction de la dominante de l'autre
  - Préparer son message
  - Choisir et formuler habilement ses arguments en fonction des motivations et des canaux de communication de son interlocuteur
- ⇒ **Développer son agilité relationnelle et gagner en leadership**
  - S'adapter en souplesse tout en gardant sa personnalité
  - Développer des rapports constructifs pour mieux travailler en équipe
  - Gérer le stress de chacun grâce à son profil
- ⇒ **Communiquer en cas de conflit**
  - Les sources d'incompréhension et de conflits entre les couleurs : les prévenir et les gérer
  - Utiliser la méthode DISC des couleurs pour sortir des conflits

