



FORMATION & COACHING

FORMATION EN PRÉSENTIEL

MANAGER AVEC LE MODELE DISC

Dernière mise à jour le 17/02/2024.

OBJECTIF

Savoir manager avec le modèle DISC

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Connaître et maîtriser les couleurs
- Développer son leadership en étant authentique
- Valoriser la singularité de chaque collaborateur
- Créer une équipe agile et fluide
- Savoir faire face aux changements

PUBLIC CONCERNÉ

Managers, directeurs encadrants, cadres, responsables d'équipes

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sur inscription dans un délai de 3 mois

MODALITÉS DE DÉROULEMENT DE L'ACTION DE FORMATION

En présentiel dans vos locaux

Tarif

3500 € HT
par groupe

Réf.

M 103

Contact

06 78 42 31 88
flemaire@althaisdeveloppement.com
<https://www.althaisdeveloppement.com/>

PRÉ-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Les formations sont proposées en Entreprise. Pour ce fait celles-ci doivent obligatoirement respecter les dispositions en matière d'accessibilité des personnes en situation de handicap. L'obligation d'accessibilité porte sur les parties extérieures et intérieures des établissements et installations et concerne les circulations, une partie des places de stationnement automobile, les ascenseurs, les locaux et leurs équipements. Art. R111-19-1 du Code de la construction

MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

Apports théoriques, échanges d'expériences, simulations de situations de management, nombreux exercices pratiques, autodiagnostic managérial, élaboration d'un plan d'action



Niveau

Autres formations
professionnelles continues



Modalité

Présentiel



Effectif par session

1 mini > 8 maxi



Durée

14 heures / 2 jour(s)



PROGRAMME

- **Maitriser le langage des couleurs**
 - Savoir reconnaître les différents types d'interlocuteurs
 - Dynamique des couleurs et analyse du non verbal
 - Forces, limites et stress par couleurs
 - Les 3 piliers de la méthode : sincérité, empathie et synchronisation
- **Découvrir son style de management avec les couleurs**
 - Comprendre son style de vente
 - Comprendre la personnalité de ses clients
 - Pouvoir se synchroniser avec ses clients
- **Savoir communiquer efficacement avec la méthode des couleurs**
 - Affirmer son leadership dans la vente
 - Savoir gérer ses émotions pour mieux vendre
 - Apprendre à gérer les priorités
- **Construire une équipe en s'appuyant sur les différences et les complémentarités**
 - Recruter, intégrer
 - Manager les différentes personnalités
 - Savoir piloter le changement
- **Savoir Gérer les conflits avec les couleurs**
 - Reconnaître le type de conflit
 - Savoir désamorcer le conflit entre 2 personnes
 - Créer un environnement favorable pour éviter le conflit

C'est une « **Formation Action** » où se succèdent de nombreuses simulations brèves ou longues.

Chaque stagiaire est **acteur** de cette formation avec des échanges, de la réflexion, de la participation, et des jeux de rôle, en utilisant des cas concrets, vécus par les stagiaires.

Un point oral et écrit, sur les connaissances acquises, est fait, tout au long de la formation.

LES PLUS

Jeux de rôle, entraînements, Plan d'action personnalisé

INTERVENANT(S)

François LEMAIRE Formateur en management Coach professionnel

ÉVALUATION

Un point oral et écrit, sur les connaissances acquises, est fait, tout au long de la formation

ATTRIBUTION FINALE

Attestation individuelle de formation