

FORMATION MANAGEMENT

MIEUX SE CONNAÎTRE AVEC LE DISC POUR AMÉLIORER SON MODE DE COMMUNICATION ET SES RELATIONS

[1 JOUR] 455 € H.T.*

25 % DE HAUSSE

de productivité pour les entreprises qui investissent dans des programmes de communication comportementale

- 40 % de temps

consacré aux conflits grâce à meilleure communication

78 % DES ENTREPRISES

qui utilisent des outils comportementaux constatent une amélioration de la prise de décision et de la collaboration

GAGNEZ EN EFFICACITÉ RELATIONNELLE



Manager, c'est piloter et animer une équipe. Pourquoi est-ce facile avec certains et plus compliqué avec d'autres ? Le management implique différents types de relations qui nécessitent d'entrer en contact avec chacun et avec tous. Pour communiquer avec des personnes aux comportements différents, il est nécessaire de se doter des techniques relationnelles afin d'adapter sa posture managériale. La formation permet de connaître son profil DISC* et identifier celui de ses collaborateurs pour adapter sa communication et améliorer ses relations. *(Dominant, Influent, Stable, Conforme)

POUR UNE MONTÉE EN COMPÉTENCES

PUBLIC

Directeur de site
Chef des ventes,
Chef Après-vente,
Chef d'atelier,
Chef de service

PRÉREQUIS

Posséder au moins un diplôme, titre ou certificat (dont CQP ou Socle de compétences CléA)

BÉNÉFICES

Affirmer son leadership en régulant sa communication et en améliorant son efficacité relationnelle

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES OPÉRATIONNELS [Réf. 12046 - 1j soit 7 h.]

- Mieux se connaître avec le DISC pour améliorer sa communication

POINTS CLÉS DE LA FORMATION

NIVEAU : 1 / 2 / 3

Le contenu

- Auto-diagnostic
 - Réaliser le test DISC la semaine précédant la formation
- Les profils DISC
 - L'origine de la méthode DISC
 - Les profils : Dominant, Influant, Stable, Conforme
 - Le profil naturel et le profil adapté
- Résultats de l'autodiagnostic
- Comprendre et reconnaître les différents profils
 - Observer les comportements
 - Exploiter les axes de la matrice pour identifier le profil de ses collaborateurs
- Comment faire pour mieux communiquer avec chaque profil ?
 - Savoir comment leur parler
 - Savoir obtenir leur avis
 - Comprendre ce qui les motive

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Expositives, participatives et actives
- Travaux individuels et en sous-groupes

LES PLUS DE MOBIPOLIS

Le leader de la formation automobile



94,2%

Taux de satisfaction
de la formation



75,4%

Taux de maîtrise des compétences
en fin de formation



52 700

Professionnels formés



300

Formateurs
en technique et tertiaire



15

Centres de formations



1,12

Millions d'heure de formation
dispensées chaque année

CONTACTEZ-NOUS

Toutes nos formations sont déclinables en inter et intra. Pour vous inscrire ou obtenir des informations complémentaires
contactez votre interlocuteur commercial Mobiapolis ou notre Service Relation Client au 09 71 01 02 11