

# FORMATION DISC COMMUNICATION

Code : SB01

## SOFTSKILLS & PERFORMANCE



### ? Les enjeux pour votre organisation

Lorsque l'on ne se comprend pas, les messages se déforment, les tensions montent et les conflits coûtent cher : les salariés passent en moyenne 2,8 h par semaine à gérer des conflits (étude CPP Global).

Résultat : erreurs, fatigue relationnelle, perte d'engagement.

Cette formation sécurise des pratiques simples et transférables (lecture des comportements, perception et biais, signaux verbaux/non verbaux, posture et image, adaptation aux profils, prévention des tensions).

### ? Après cette formation ?

À l'issue de cette formation, vos collaborateurs savent mieux décoder les comportements et ajuster leur **communication** aux besoins de l'autre, y compris en situation tendue. Ils gagnent en **efficacité** relationnelle et limitent les malentendus qui alimentent tensions et conflits.

- Une **posture** plus juste face à des profils différents
- Des échanges plus clairs, même sous pression
- Une meilleure lecture des signaux verbaux et non verbaux
- Une réduction des tensions grâce à des ajustements simples, immédiats



Programme en  
ligne





## Module 1

### Comprendre l'origine des comportements

Jour 1



**Objectif : Identifier les mécanismes à l'origine des comportements observés**

- Origine et construction des comportements
- Différence entre comportement et personnalité
- Interaction entre personnalité et comportements
- Ce qui se cache derrière un comportement visible
- Limites de l'interprétation spontanée



**Analyse de situations professionnelles pour distinguer comportements observables et interprétables**

## Module 2

### Lire et affiner sa perception des autres

Jour 1



**Objectif : Analyser vos biais de perception pour ajuster votre lecture des interactions**

- Mécanismes et biais de la perception
- Rôle des croyances et des préjugés
- Influence des mots, chiffres et images dans un discours
- Construction et analyse d'un message
- Modes de fonctionnement logiques des interlocuteurs



**Travail en binômes : détection des biais de perception et analyse des modes de fonctionnement**

## Module 3

### Travailler l'image perçue dans la communication

Jour 1



**Objectif : Maîtriser l'image que vous renvoyez pour renforcer l'impact de vos messages**

- Image projetée vs image perçue
- Rôle du visuel et des autres sens
- Impact de la voix dans la communication
- Solliciter et exploiter le feedback
- Modifier la perception que les autres ont de soi



**Exercice de feedback croisé en binômes sur l'image perçue et les écarts avec l'intention**





## Module 4

### Décoder le langage corporel et émotionnel

Jour 2



**Objectif : Décoder les signaux corporels et émotionnels pour ajuster votre posture**

- Positions du corps : bras, mains, jambes, pieds
- Changements de posture et signaux d'inconfort
- Détection des tensions corporelles
- Analyse de l'expression faciale
- Indices émotionnels observables



**Observation guidée et restitution collective à partir de mises en situation filmées ou jouées**

## Module 5

### Comprendre la communication verbale et non verbale

Jour 2



**Objectif : Distinguer les messages verbaux et non verbaux pour limiter les incompréhensions**

- Règles fondamentales de la communication
- Interférences et distorsions du message
- Communication verbale vs non verbale
- Langage des émotions
- Respiration comme indicateur relationnel



**Mises en situation : décodage des messages verbaux et non verbaux**

## Module 6

### Adapter sa communication avec le modèle DISC®

Jour 2



**Objectif : Adapter votre communication aux profils DISC® pour prévenir les conflits**

- Origines et objectifs du modèle DISC®
- Les 4 profils couleurs : Rouge, Jaune, Vert, Bleu
- Forces, limites, besoins et motivations de chaque profil
- Reconnaître le profil de son interlocuteur
- Ajuster son discours, son feedback et sa posture
- Comprendre les sources de conflits entre profils



**Mises en situation : adaptation du message, feedback et sortie de conflit selon les profils DISC®**





## Modalités

<b>PUBLIC</b>	Tout public	<b>FORMAT</b>	Présentiel et distanciel
<b>PRÉREQUIS</b>	Aucun	<b>MODE</b>	Intra-entreprise
<b>TARIF</b>	Voir devis	<b>EFFECTIF</b>	de 2 à 12
<b>DURÉE</b>	2 jours	<b>HANDICAP</b>	Nous contacter



## Évaluation, suivi et délai d'accès

- ✓ **Évaluation des acquis** via, mises en situation et retours d'expérience.
- ✓ **Suivi post-formation** avec un **plan d'action personnalisé**.
- ✓ **Délai d'accès** : au plus tard 48 heures avant le début de la session.



## Méthodes et outils pédagogiques



Mise  
en pratique



Interaction  
et intelligence  
collective



Pédagogie active  
et participative



Outils ludiques  
et collaboratifs



Supports  
pédagogiques  
interactifs



## Profil formateur



- Des intervenants maîtrisant le décodage des comportements et la **communication** interpersonnelle, adaptés à tout public en entreprise.
- Des intervenants qui travaillent sur vos situations réelles, avec entraînements guidés et ajustements selon les profils du groupe.
- Des intervenants qui font repartir les participants avec des repères clairs et un plan d'action **applicable** dès le retour au poste.



## Financement

Possibilité de prise en charge par les **OPCO (intra)** via **agrément qualité**.  
Merci de nous consulter pour plus d'informations.

