



Médias

L'art de convaincre grâce au DISC

Dominant, Influent, Stable, Conscientieux : s'adapter à son interlocuteur pour mieux communiquer

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

La formation L'art de convaincre grâce au DISC permet de:

- Comprendre les différences et la dynamique de chacun des profils couleurs.
- Se positionner et comprendre ses propres réactions face à ses interlocuteurs.
- Adapter la forme de sa communication pour mieux être entendu sur le fond.

Publics concernés

Toute personne qui souhaite améliorer ses relations avec les autres en s'appuyant sur un moyen simple, ludique et directement opérationnel.

Pré-requis

Première expérience en management.

Points forts

Un outil aux références solides, simple à comprendre, ludique, rapide et efficace, dans les situations professionnelles et personnelles.

Chaque participant reçoit son profil personnel établi à partir d'un questionnaire en ligne et une carte mémo.

Des mises en pratique tout au long de la formation, et, en option, un accompagnement individuel après la formation.

FORMATEURS

CONTENU

Le modèle DISC :

- Les 2 axes : perception de son environnement, action sur son environnement.
- Les 4 composantes du profil des personnes : Dominant, Influent, Stable, Conscientieux.
- Analyse des résultats de chacun et du groupe de formation.

Bénéfices du modèle DISC :

- Agir sur sa communication.
- Agir sur ses relations en améliorant sa capacité à parler clairement et individuellement.

Utilisation du DISC :

- Situation de management : individuel / équipe.
- Relation Client / négociation.
- Relations transverses, le mode projet.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Remise du profil de chaque participant obtenu suite à un questionnaire en ligne.
- Exercices ludiques.
- Echanges en sous-groupes.
- Repérages sur des vidéos.
- Mises en situation.

MATÉRIELS UTILISÉS

- Salle de cours avec projection et accès internet.

POUR PROLONGER CETTE FORMATION

Management collaboratif, non-hiérarchique et à distance (C01151)

Co-développement : résoudre des problématiques entre pairs (C01682)

Managers de proximité : adapter son management (C01695)

Site web : campus.ina.fr

Réf: C15966

Catégorie

Fondamentaux

Votre conseiller de formation

Dominique Charlier 01 49 83 24 07 dcharlier@ina.fr

Durée

2 jours (14 heures)

Prix

1440 €

SESSIONS

Du 3 nov. 2025 au 4 nov. 2025 à INA / ISSY-LES-MOULINEAUX (21-23 RUE CAMILLE DESMOULINS ISSY-LES-MOULINEAUX) : 1440 €

Mes notes :
