

# Animer des Formations avec le DISC et maîtriser les spécificités dans le domaine Managérial et Commercial

## Objectifs de la formation

- Utiliser la méthode DISC pour animer des formations
- S'approprier des jeux et outils d'animation
- Comprendre les champs d'intervention possibles en formation et en accompagnement d'équipe avec l'outil DISC
- Travailler des Applications de la méthode DISC dans le domaine Managérial et Commercial

## Objectifs pédagogiques

- Décliner la Méthode DISC selon la thématique de la formation : Communication, Management, Vente, Gestion de conflits, Cohésion d'équipe....
- Exploiter un rapport d'équipe DISC en animation collective
- Utiliser des jeux pédagogiques pour ancrer la connaissance du modèle DISC
- Utiliser des techniques d'animation impliquantes
- Structurer une animation collective avec le DISC
- Savoir faire un focus sur le management et la vente à travers des applications concrètes

## Public visé et prérequis

- **Public visé** : Coach, Formateur, Consultant, Manager et toute personne en situation d'accompagner des individus et/ou des équipes.
- **Prérequis** : Être formé/certifié à la méthode DISC.

## Accessibilité

PROGRESSENCE est particulièrement sensible à l'intégration des personnes en situation de handicap. Contactez-nous afin d'étudier les possibilités de compensation disponibles.  
Formation sur site chez le bénéficiaire : accès PMR selon modalités de l'entreprise.

## Contenu de formation

### Rappels sur le modèle DISC et les différents champs d'application en équipe

- La Matrice de W.Marston et les apports de C.Jung
- Les Valeurs Motrices
- Les types champs d'application dans les organisations : Communication, Vente, Management et les thématiques connexes

### Exploiter un rapport d'équipe DISC pour une animation collective

- Utiliser les graphes du rapport d'équipe
- Les questions à se poser pour préparer son intervention, en lien avec l'objectif de l'animation

### Les jeux pédagogiques pour animer une équipe

- Les jeux de la « Mallette Progressence »
- Le cas « décalé »
- Les jeux à adapter et/ou à créer

### **Techniques d'animation impliquantes**

- Comprendre et expérimenter les inclusions, ice-breakers et energizers
- Le contrat à passer avec le Groupe
- Utiliser des techniques de pédagogie ludique
- Adapter sa pédagogie à son auditoire

### **Décliner la méthode DISC sur le Management et sur la Vente**

- Maitriser les spécificités des profils en terme de management
- Maitriser les spécificités des profils en terme de vente

### **Structurer une animation avec le DISC**

- Intégrer ce que doit contenir une journée d'animation
- Mettre en pratique : créer son programme et son déroulé pédagogique

### **Validation finale :**

Les participants travaillent sur la création du programme et du déroulé pédagogique qu'ils souhaitent animer. Chaque participant le présente au groupe et à la formatrice. Les participants reçoivent des feed back concernant leurs points forts et leurs points de progrès.

## **Moyens prévus**

- **Moyens pédagogiques :** Alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques  
Jeux de rôle représentatifs de cas standards  
Exercices individuels et collectifs
- **Moyens techniques :** Paper-board, vidéoprojecteur, support de formation fourni en version numérique au début de la formation.
- **Moyens d'encadrement :** Stéphanie CARLIER, dirigeante de l'organisme de formation PROGRESSENCE depuis 2010, Formatrice spécialisée en accompagnement, management, communication et vente, certifiée au modèle DISC, Coach professionnelle certifiée, certifiée TOB (Théorie des Organisations d'Eric Berne). Consultante RH depuis 1998, titulaire d'un Master en Ressources Humaines (Institut de Gestion Sociale – 1995). Stéphanie CARLIER utilise le modèle DISC depuis 2009 et elle forme et certifie à la méthode DISC depuis 2018. Experte et Certificatrice Innermetrix (DISC Index, Values Index et Attribute Index).

## **Durée, période de réalisation et modalités de déroulement**

- **Durée totale de la formation :** 2 jours soit 14h
- **Dates :** Mardi 10 et mercredi 11 juin 2025
- **Effectif :** 6 personnes **maximum**
- **Horaires :** 9h00 à 12h30 et 13h30 à 17h30
- **Rythme :** 2 jours en continu
- **Modalité de déroulement :** Présentiel
- **Lieu de formation :** dans les locaux de PROGRESSENCE à Cailloux sur Fontaines 69270

### **Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation**

- Feuilles d'émargement signées par demi-journées par les stagiaires et le formateur.



- Un questionnaire de positionnement et de recueil des attentes est rempli par les participants avant la formation
- Exercices et mises en situation tout au long de la formation pour valider l'atteinte des objectifs.
- Chaque participant présente son programme de formation et son déroulé pédagogique au groupe et à la formatrice. Les participants reçoivent des feed back concernant leurs points forts et leurs points de progrès.
- Un questionnaire d'évaluation à chaud est rempli à l'issue de la formation par chaque participant.
- Une Attestation individuelle de fin de formation sera remise aux participants.

## Tarif

### Formation INTER :

1000 € HT, soit 1200 € TTC (TVA 20%)

### Formation INTER avec Option Mallette de Jeux (4 jeux de cartes + Accessoires en couleurs) :

1250 € HT, soit 1500 € TTC.

### Formation INTRA :

Nous consulter pour devis comprenant l'adaptation au contexte de votre entreprise et du profil des stagiaires.

Les tarifs sont indiqués en hors taxe. Une TVA de 20% s'applique sur nos prestations.

## Contact

### Vous avez besoin d'avoir des informations complémentaires concernant

- **la pédagogie (prérequis, contenu, ...) et/ ou les aspects administratifs de la formation :**

Contactez : Stéphanie CARLIER, Présidente – 06.08.50.91.02 – [s.carlier@progressence.fr](mailto:s.carlier@progressence.fr)