

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

- Le Personnalitéteur
- 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

- Maîtriser les spécificités des profils en terme de management
- Maîtriser 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 feedback 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 :** 1,5 jour soit 10h30
- **Dates :** Lundi 10 février + matinée du mardi 11 février 2025
- **Effectif :** 6 personnes **maximum**
- **Horaires :** 9h30 à 12h30 et 13h30 à 17h30
- **Rythme :** 1,5 jour 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 :

750 € HT, soit 900 € TTC (TVA 20%)

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