

Nos résultats 2022/2023 :

- Satisfaction : **91%**
- Validation des acquis : **100%**
- Nombre de formations dispensées : **8**
Nombre de participants : **57**
- Recommandation : **96%**

COMMUNIQUER EN COULEUR GRACE A L'OUTIL DISC

Public	Manager, chef d'entreprise, collaborateur en poste
Prérequis	Prérequis nécessaires : non applicable
DISPOSITIONS PRATIQUES	Effectif maximum : 10 participants pour 1 formatrice
Modalités et délai d'accès	Programme diffusé sur le site internet de SLE Consulting. https://sleconsulting.fr/ Contact par mail ou téléphone pour rendez-vous de découverte physique ou téléphonique. Inscription via signature de la convention de formation : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session Si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session
Présentation générale (problématique, intérêt)	La méthode DISC est une grille d'analyse comportementale et un mode d'emploi simple, ludique et applicable de suite pour mieux communiquer avec les autres. Le DISC est l'acronyme de D ominant, I nfluent, S table et C onscieux. Il est souvent représenté par un cercle avec 2 axes et composantes. Il permet de comprendre pourquoi nous ne voyons pas le monde de la même façon et en quoi changer sa perspective peut changer sa relation aux autres. Cette méthode est idéale dans le domaine managérial , la communication au sein des entreprises , et renforce la cohésion d'équipe.
Objectifs	A la fin de la formation l'apprenant sera capable de : <ol style="list-style-type: none"> 1. définir les éléments clés du langage des couleurs à l'aide des théories de Jung et Marston, ainsi que de l'approche des motivations de Spranger. 2. Identifier correctement sa propre couleur dominante et celle de son interlocuteur en utilisant le modèle DISC. 3. évaluer les préférences de communication de son interlocuteur en adaptant son style de communication en fonction des couleurs dominantes identifiées. 4. appliquer les concepts du langage des couleurs dans des situations professionnelles quotidiennes en favorisant une communication plus efficace. 5. décrire les motivations principales ses interlocuteurs afin de mieux le comprendre et communiquer.

<p style="text-align: center;">Contenu de la formation</p>	<p>Programme détaillé :</p> <p>Présentation de la formation Définition du cadre formatif Présentation des stagiaires et des attentes</p> <p>Reconnaitre les profils comportementaux :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Appréhender le langage des couleurs : caractéristiques essentielles de chaque couleur 2. Identifier les comportements associés à chaque couleur 3. Approfondissement des différentes couleurs par la communication verbale , para verbale , non verbale. 4. Les stratégies d’adaptation : adapter son comportement pour être flexible. 5. Approfondissement par la théorie de JUNG. <p>Reconnaitre les facteurs de motivation :</p> <ol style="list-style-type: none"> 6. Spranger et les motivations , comprendre les moteurs des comportements de chaque motivation 7. Comment nourrir chaque motivation <p>Validation des acquis :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Quizz à chaud 2. Tour de table et points sur les attentes de début de journée
<p style="text-align: center;">Modalités pédagogiques</p>	<p>Moyens pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il s’agit des moyens utilisés pour permettre les apprentissages (exercices, capitalisation de l’expérience professionnelle, jeux de rôles, exposés, film, vidéo...) mais aussi ; • Supports pédagogiques (<i>distincts d’une simple documentation professionnelle</i>) ; • Matériel de vidéo projection ; • Salles ; FOAD • Equicoaching <p>Méthodes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Découverte • Magistrales • Mise en situation <p>Modalités :</p> <p>Présentiel</p> <p>Point en amont de la formation avec restitution du besoin client.</p> <p>Point en fin de journée de formation, recueil des impressions, régulation sur les autres journées en fonction de l’évolution pédagogique.</p> <p>Évaluation à chaud en fin de formation</p>
<p style="text-align: center;">Moyens d’encadrement de la formation</p>	<p>SLE Consulting s’engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L’animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permet l’ancrage en temps réel.</p> <p>Cette animation s’appuie sur une alternance d’exposés théoriques et pratiques.</p> <p>Vidéo-projection. Support de cours délivré à chaque participant. Travaux pratiques.</p>

Durée	Formation modulable selon les thèmes abordés et le nombre de participant.
Dates	Nous contacter pour connaître les prochaines sessions, nous adaptons nos dates par rapport à vos besoins.
Lieu(x)	Présentiel : Chez le client Centre équestre
Coût par participant	450€ HT minimum par participant soit 540€ TTC par participant
Accessibilité	Pour les personnes en situation de handicap, nous contacter
Responsable de l'action, Contact	Stéphanie GRENARD stephaniegrenard@sleconsulting.fr 06 79 57 18 59
Formatrice	La formation doit être placée sous le contrôle d'un formateur qui intervient effectivement dans le processus d'acquisition des compétences. Il doit avoir des qualités en adéquation avec le domaine concerné et agir pour le compte d'un organisme de formation déclaré.
Suivi de l'action	Mise en place d'outils permettant de vérifier la réalité du suivi de la formation par les stagiaires (<i>émargement par les stagiaires et le formateur, Attestation de fin de formation</i> , certificat de réalisation individualisé.
Evaluation de l'action	Une évaluation de l'action pour établir l'atteinte des objectifs par un QUIZZ (avec une note minimal de 16/20) Evaluation de la prestation de formation, satisfaction, « à chaud » (sur table à la fin de la formation).
LES PLUS	<ol style="list-style-type: none"> Adaptation personnalisée : une approche modulable permettant aux participants de cibler spécifiquement les compétences pertinentes pour leur secteur et leur rôle professionnel. Expertise guidée : encadrement par des formateurs expérimentés, garantissant une acquisition rapide et efficace des connaissances, de la découverte à l'expertise. Mises en situation réalistes : des exercices pratiques et des cas concrets simulant des scénarios professionnels réels, pour une application directe des compétences acquises.