# Améliorer votre communication et votre leadership: méthode disc et forces motrices

Réf. RHU0020

## Objectifs

A l'issue de la formation, le bénéficiaire sera capable d'identifier et comprendre ses styles de communication

Les compétences qui seront mises en pratique sont définies comme suit :

- Modifier sa communication en fonction des situations et des interlocuteurs
- Convaincre et négocier en prenant en compte les motivations de ses interlocuteurs

## Prérequis nécessaires

Pas de prérequis nécessaire

## Public concerné

Pour toute personne exerçant dans le domaine de la relation client, de la négociation, de la communication/management et des ressources humaines…

## Contenu pédagogique

### Le langage des couleurs

- Expérimenter ses perceptions
- Présentation de la méthode « DISC » : le langage des couleurs
- Ce que le langage des couleurs ne dit pas
- Caractéristiques du langage des couleurs
- Reconnaître les couleurs
- Repérer les caractéristiques de comportements associés
- Mieux reconnaître les 4 styles de référence
- Les émotions et les couleurs
- Comprendre les couleurs

**La notion de préférence**

- Les préférences
- Les 2 attitudes
- Les 4 fonctions

**Les types psychologiques de DISC**

- Reconnaître les huit types
- Description détaillée des huit types
- Utiliser la dynamique du type

**Les motivations "Forces Motrices"**

- Les 7 motivations
- Prendre en compte les motivations dans un contexte de communication

**Entraînement - Jeux de rôles : Séquences de training**

- Identifier mes motivations et mon fonctionnement comprtemental à partir de mon profil "DISC et FORCES MOTRICES"
- Repérer les caractéristiques de mon interlocuteur et les modes de communication à privilégier en observant et en questionnant
- Adapter mon positionnement naturel à celui de mon interlocuteur
- Identifier les leviers d’achat de mon client et ses clefs de décision
- Orienter mon argumentaire de vente sur les motivations de mon interlocuteur
- Adapter la phase de conclusion d’une vente au profil de mon interlocuteur

## Durée

2 jours pour un total de : 14 heures

## Sessions (dates, lieux, prix)

- 26 au 27 juin 2025 à La rochelle : 760.00 € net de taxe

## Effectifs

Mini : 6 - Maxi : 10

## Intervenants

Formateur consultant sélectionné par la CCI pour leur expertise dans ce domaine

## Moyens pédagogiques / Méthodes mobilisées

Méthodologie alliant les apports théoriques, interactivité et échanges d'expériences, illustration par des exemples concrets et des exercices pratiques. Mise en situation pratique à l'aide d'études de cas, d'exercices, de simulations et débriefing en groupe.

Equipements pédagogiques : vidéo projecteur, fiche de travail, fiches outils, tableau interactif

Nos salles de formation sont adaptées et conformes à l'accueil du public

## Modalités de certification et évaluation des compétences

Avant la formation : évaluation des connaissances initiales des bénéficiaires et/ou auto-évaluation des bénéficiaires. Pendant la formation, évaluation de la progression dans l'acquisition des connaissances. Après la formation : évaluation des acquis et/ou autoévaluation des bénéficiaires, évaluation à chaud de la satisfaction. Evaluation à froid, à + 6 mois, des pratiques et de la satisfaction. Remise du certificat de réalisation de la formation

## Modalités d'accès public handicapé

Dans le cadre des formations, la CCI Charente-Maritime s'engage à accueillir les publics handicapés sans discrimination et à mettre en œuvre, en fonction des besoins des personnes handicapées, des adaptations pédagogiques, matérielles et organisationnelles, nécessaire à la prise en compte du handicap, par nos propres moyens et/ou avec l'aide du réseau idoine

## Indicateurs-clés de la formation

Indicateurs d'accomplissement  nombre de bénéficiaires formés : 2021/2023: 10

**Taux de satisfaction :** 0.00%

**Nombre d'avis :** 0