



SESSION DE FORMATION EN

Présentiel

PUBLIC

- Managers et leaders d'équipe.
- Commerciaux et relation client.
- Professionnels RH.
- Toute personne souhaitant améliorer sa communication et ses relations interpersonnelles.

PREREQUIS

- Aucun prérequis technique.
- Une première expérience professionnelle en entreprise est souhaitée pour faciliter l'ancrage des exemples.

METHODES PEDAGOGIQUES

- Apports théoriques interactifs ;
- Passation d'un questionnaire DISC individuel.
- Exercices pratiques, mises en situation, études de cas, Debriefing collectif et échanges d'expériences.

INTERVENANT

- Formateur professionnel

MODALITES D'EVALUATION

- Auto-évaluation.
- Evaluation formative et sommative

MODALITES DE SANCTION

- Attestation de formation

MODALITES ET DELAI D'ACCES



1 jour ou 2 demi-journées



500€ la journée (net de taxe)



GS accompagnements Obernai



De 2 à 8 personnes maximum



Délai d'accès : 14 jours à compter de la demande de renseignements sous réserve d'avoir une réponse favorable du financeur et sous réserve de disponibilité.



Les personnes en situation de handicap peuvent avoir des besoins spécifiques à la formation. N'hésitez pas à me contacter pour en discuter

FORMATION DISC – MIEUX SE CONNAITRE ET MIEUX COMMUNIQUER GRACE AUX PROFILS COMPORTEMENTAUX

Cette formation permet de découvrir et d'exploiter la méthode DISC, un outil puissant d'analyse des comportements basé sur 4 profils dominants :

Dominance, Influence, Stabilité et Conformité.

Les participants apprendront à identifier leur propre style, à comprendre celui des autres, et à adapter leur communication pour gagner en efficacité relationnelle, en cohésion d'équipe et en leadership.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre les fondements et les 4 profils de la méthode DISC.
- Identifier leur profil comportemental et ses impacts dans un cadre professionnel.
- Reconnaître les profils comportementaux chez les autres.
- Adapter leur communication et leur posture selon les profils DISC.
- Utiliser la méthode DISC pour améliorer la collaboration, le management et les interactions professionnelles.

PROGRAMME

1. Introduction à la méthode DISC

- Origines et fondements du modèle DISC.
- Présentation des 4 styles comportementaux : Dominance, Influence, Stabilité, Conformité.
- Les forces, limites et motivations de chaque profil.

2. Identifier son propre profil

- Passation et analyse d'un questionnaire DISC.
- Lecture individuelle et collective des résultats.
- Prise de conscience de son style et de ses impacts dans les relations professionnelles.

3. Comprendre et reconnaître les autres profils

- Lecture des comportements observables chez autrui.
- Exercices de reconnaissance des styles DISC dans différentes situations.
- Grille de communication adaptée à chaque profil.

4. Appliquer le DISC au quotidien

- Adapter sa communication et son management en fonction des profils.
- Améliorer la collaboration, la gestion de conflits et la cohésion d'équipe.
- Cas pratiques : réunions, feedback, entretiens, vente, recrutement...



NOMBRES DE STAGIAIRES

6



TAUX SATISFACTION*

100%

*Le taux de satisfaction est calculé sur les participants ayant répondu à notre enquête de satisfaction en 2025

Contact : Guillaume STEBE – GS accompagnements – 07 85 62 71 09 –
gs.accompagnements@gmail.com