

Objectifs de la formation	Connaître son profil comportemental & motivationnel personnel et adapter son style de communication et/ou de management à ses interlocuteurs (clients, collaborateurs, collègues..)
Objectifs pédagogiques	A la fin de cette formation le participant : <ul style="list-style-type: none"> • Connaîtra son profil comportemental personnel et les bases des motivations • Maîtrisera les bases du management comportemental & motivationnel • Adaptera sa communication à chaque interlocuteur (collaborateur/client) et aux enjeux de la situation • Développera sa flexibilité relationnelle vis-à-vis d'autrui et de ses clients
Contenu pédagogique	<ol style="list-style-type: none"> a. Le profil comportemental : Connaissance du fonctionnement humain, du modèle de préférences comportementales (DISC) Connaissance de soi et des autres. Supports : PPT, Exercice interactifs et profil DISC Temps cumulé : 4h30 b. Le profil motivationnel : Modèle des Forces motrices (Marston), accords/conflits. Supports : PPT, exercices, temps cumulé : 2 h c. Le fonctionnement de l'humain, les interactions, la gestion des émotions. Supports : PPT, Video, temps cumulé : 1h30 d. Le collectif et le rapport de groupe : Amélioration de la communication entre mes membres, de l'efficacité d'équipe. Supports : PPT, exercices, temps cumulé : 3h30 e. La dimension personnelle de chacun des membres de l'équipe. Support : Exercice Collectif, temps cumulé : 2h (adapté selon nombre de personnes dans l'équipe)
Méthodes pédagogiques	Exposés- exercices interactifs en sous-groupes, vidéo, profil DISC/Forces motrices, jeux de rôle/Mise ne situation
Public concerné	Chefs d'entreprise et Managers, salariés, artisans, commerçants, professions libérales.
Pré-requis	Aucun pré-requis – avoir rempli le questionnaire de recueil de besoins et son questionnaire 24x7 Assessments
Durée de la formation	14 heures réparties sur 2 journées ou 4 demi-journées
Dates et horaires	2 journées de 7 heures Horaires 9h-12h40 et 14h-17h40 (2 pauses de 10 minutes)

Effectif de stagiaires prévus	De 3 à 8/10 stagiaires
Modalités d'évaluation	Contrôle continu au cours de la formation par le formateur-coach et évaluation finale (Cf Evaluation des acquis programme ER)
Outils de suivi	Formulaire d'évaluation à chaud et à froid de la formation par les participants.
Intervenant (s)	Voir liste des intervenants sur le site Neocoach.fr
Moyens techniques	Salle, Rétroprojecteur, paperboard
Délai d'accès	Sous 1 mois
Lieu de la formation	A déterminer avec le client (ERP ou intra entreprise)
Accessibilité	Personne à mobilité réduite possible
Tarif individuel	400 € HT pour module 2 jours + profil comportemental niv1 100 €HT par participant
Tarif collectif	Tarif d'équipe en intra entreprise : devis à la demande
Contact	Contact@neocoach.fr

Voir programme formation détaillé page suivante

1 ère Journée

Horaires	Thèmes	Description de l'action de formation	Méthode et outils pédagogiques
9h00-9h30	Programme	<ul style="list-style-type: none"> • Accueil et programme • Règles de fonctionnement • Icebreaking : ex.Prés. croisée • Attentes des participants 	Présentation PPT Icebreaker Tour de table
9h30-10h30	Le profil comportemental	Notions essentielles sur l'humain, le comportement, la perception, le modèle DISC Animation Jeu de cartes le Personnalitéeur	PPT Video, exercice interactif en sous-groupe
10h30 – 10h40		<i>PAUSE</i>	
10h40 –12h40	Le profil comportemental	Les 4 couleurs DISC/ Reconnaître un R, J, V, B Exercice Jeu des personnages célèbres + Récapitulatif Identifiez un R,J,V,B	PPT exercice interactif en groupe PPT
12h40-14h00		<i>PAUSE DEJEUNER</i>	
14h00- 15h30	Le profil comportemental	La dynamique Intra personnelle : Temps de découverte de son profil personnel/ Questions-Réponses Les Interactions entre couleurs Les profils particuliers	PPT Profil DISC personnel PPT PPT
15h30 – 15h40		<i>PAUSE</i>	
15h40 –17h10	Le profil motivationnel	Le Modèle des Forces Motrices (Marston) Animation : la relation DISC-Forces Motrices Les accords et les conflits entre Forces motrices (exercice et débriefing)	PPT 2 Exo.Interactifs en groupe PPT
17h10 –17h40	Bouclage de la journée	Questions/réponses Remarques	Tour de table

2 ème Journée

Horaires	Thèmes	Description de l'action de formation	Méthode et outils pédagogiques
9h00-9h30	Programme/ Inclusion	<ul style="list-style-type: none"> • Accueil et programme • Inclusion : ex.Le Zoo ou Météo 	Présentation PPT Icebreaker
9h30-10h30	Le fonctionnement de l'humain	<p>Quelques Biais cognitifs</p> <p>Retours sur les profils ; Besoins ?</p> <p>Comment les couleurs interagissent entre elles ?</p> <p>Les émotions/ les débordements émotionnels</p>	<p>PPT, Video</p> <p>Tour de table</p> <p>PPT</p> <p>PPT</p>
<i>10h30 – 10h40</i>		<i>PAUSE</i>	
10h40 –12h40	Le Collectif et le rapport de Groupe	<p>Exercice : Comment communiquer avec chacun des profils ?</p> <p>Le Rapport de Groupe DISC et FM</p> <p>Le modèle d'efficacité d'équipe</p> <p>Les 12 sous critères/ la Synthèse</p>	<p>Exercice Interactif en sous-groupe</p> <p>PPT</p>
<i>12h40-14h00</i>		<i>PAUSE DEJEUNER</i>	
14h00- 15h30	Le collectif	<p>La boussole managériale</p> <p>L'apport de chacune des couleurs</p> <p>Comment Manager/Motiver ?</p>	<p>PPT</p> <p>et exercice</p> <p>PPT</p>
<i>15h30 – 15h40</i>	<i>A décaler si besoin</i>	<i>PAUSE</i>	
15h40 –17h10	La dimension personnelle (pour une équipe constituée)	<p>Mise en place des protections</p> <p>Exercice: Le Groupe écrit à chaque membre une lettre selon modèle à 4 cases</p>	Paperboard
17h10 –17h40	Bouclage de la journée et de la formation	<p>Partage des ressentis</p> <p>Evaluation de la formation</p>	<p>Tour de table</p> <p>Format évaluation à chaud</p>