

Fais passer le message

Et si convaincre, c'était d'abord comprendre l'autre ? Une formation pour affiner votre impact relationnel, mieux vous connaître avec le DISC, et adapter votre discours pour vraiment faire passer le message.

Objectifs de la formation :

- Appliquer les fondamentaux d'une communication claire et efficace
- Identifier son style relationnel grâce à l'outil DISC
- Adapter sa posture et son discours en fonction de son interlocuteur
- Développer sa capacité à convaincre et à faire adhérer avec justesse

Durée de la formation

2 jours

Public ciblé

Toute personne souhaitant améliorer son impact relationnel dans son environnement professionnel (collaborateurs, managers, fonctions transverses ou commerciales).

Modalités d'évaluation

- Apports interactifs et concrets
- Mise en pratique intensive (jeux de rôles, mises en situation, serious game)
- Outil DISC utilisé tout au long de la formation comme fil rouge
- Supports visuels, canevas pratiques, exercices d'auto-positionnement
- Débriefings collectifs et échanges d'expériences

Proposition pédagogique

Intégrer les bases de la communication interpersonnelle

- Les enjeux de la communication dans la relation humaine
- Les différentes dimensions de la communication : verbale, non verbale et para-verbale
- Les principes-clés d'une communication efficace : clarté, cohérence, bienveillance
- Les obstacles à la communication : filtres, interprétations, biais cognitifs

Mieux se connaître pour mieux communiquer

- Présentation de l'outil DISC : les 4 profils (Dominant, Influent, Stable, Conforme)
- Réalisation du profil individuel DISC (auto-positionnement ou questionnaire simplifié)
- Décryptage des préférences relationnelles et styles de communication associés

Adapter son discours selon les profils

- Identifier les attentes et les besoins de chaque profil DISC
- Adapter son langage, son rythme et sa posture selon l'interlocuteur
- Développer une communication souple et ciblée pour mieux engager l'échange

Emilie THIEFFRY

ATUITI Accompagnements

06 75 49 11 90 - Atuiti.fr

ethieffry@atuiti-accompagnements.fr



Convaincre avec impact et faire adhérer

- Identifier les leviers de l'adhésion : clarté, bénéfice partagé, confiance, émotion
- Adapter son message aux profils DISC : capter l'attention, créer de la connexion, susciter l'engagement
- Construire un message percutant : méthode CAB (Caractéristique – Avantage – Bénéfice), storytelling court

Le concept pédagogique

- Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques
- Activités Ludo pédagogiques en groupe et en binôme
- Jeux de rôles et mises en situation
- Feedback constructif et débriefing collectif
- Création d'un plan d'action individuel en fin de formation

Emilie THIEFFRY

ATUITI Accompagnements

06 75 49 11 90 - Atuiti.fr

ethieffry@atuiti-accompagnements.fr

