



# Communiquer en Couleurs grâce au DISC

*Nous parlons souvent aux autres comme nous aimerions qu'ils nous parlent. C'est une erreur fondamentale à l'origine de nombre de tensions, d'incompréhensions et de perte de temps. Les autres n'ont pas envie qu'on leur parle comme à nous-mêmes. Ils veulent qu'on leur parle comme à eux-mêmes : « Donner à l'autre ce dont il a besoin ! ».*

*En connaissant son profil DISC Couleurs et celui de ses interlocuteurs, nous pouvons communiquer avec eux de manière beaucoup plus efficace à l'oral comme à l'écrit et ainsi gagner en souplesse relationnelle et efficacité.*

## LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Adapter mon mode de communication en fonction de mes interlocuteurs
- Gagner en adaptabilité, efficacité et souplesse relationnelle
- Accroître mon potentiel de communication : renforcer mes points forts et travailler mes axes de progrès
- Mieux faire passer mes messages et avoir une communication plus efficace / Gagner du temps
- Mieux gérer les situations difficiles de la communication

## PUBLIC

- Tout public, manager ou non

## PRÉ-REQUIS

- Pas de niveau minimum

## PROGRAMME (2 jours)

### Module 1

- Comprendre les grands fondamentaux de la communication
- Découvrir le langage des couleurs
- Repérer les différents profils couleurs de mes interlocuteurs
- Identifier son profil et son style de communication grâce au modèle

### Module 2

- Renforcer ma communication, gagner en adaptabilité et souplesse relationnelle grâce au modèle DISC en 6.
- Prévenir et gérer les conflits grâce au modèle DISC en couleurs

## MODALITÉS

- **Prochaines dates en inter-entreprises\*** : Les 11 et 12 juin 2020 et les 12 et 13 octobre 2020
- **Taille du groupe** : 10 participants maximum
- **Lieu** : la formation a lieu à Paris

\*Cette formation est également réalisable **dans votre entreprise**

## FORMATEUR

Olivier de la Gatinais est formateur senior, spécialiste du management, de la conduite du changement et de la relation client. Olivier est également concepteur d'assessment centers pour les commerciaux de grands groupes automobile.

