

MANAGER AVEC LA MÉTHODE DISC

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AB053	2 jours - 14 h	Bases	Présentiel ou à distance	1360,00 €

LIEUX ET DATES :

PARIS

- Du 11/09/2025 au 12/09/2025

OBJECTIFS

- Mesurer les enjeux d'une meilleure relation.
- Identifier le mode de fonctionnement de ses équipiers.
- Développer la coopération avec ses collaborateurs.
- Développer sa stratégie relationnelle.
- Préparer ses plans d'actions concrets.

Information complémentaire :

Toutes nos sessions sont désormais disponibles en présentiel ou à distance.

Vous souhaitez suivre une formation à distance ?

Inscrivez-vous à la session et indiquez-nous la modalité de participation que vous souhaitez par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr

Pas de date disponible ? contactez-nous à mo-inscriptions@ifpass.fr

[Consultez le taux de satisfaction de nos formations ici](#)

>>

POINTS FORTS

Modalités pédagogiques :

Une formation pragmatique et originale qui permet de se situer dans sa posture et ses pratiques managériales.

De nombreuses mises en situation pour challenger le profil défini selon la méthode DISC.

L'ensemble des thèmes managériaux abordés de manière opérationnelle.

Un plan d'actions élaboré en cours de formation afin d'adopter, de retour en entreprise, les bonnes pratiques managériales identifiées et travaillées en groupe.

Formateur(s) :

Cette formation est animée par un professionnel du management, formateur expert de l'Ifpass.

PROGRAMME

1ère journée – le modèle disc®

A. Découvrir les notions-clés du modèle DISC®

1. Découvrir le modèle comportemental DiSC®
2. Situer le modèle parmi les autres
3. Découvrir l'historique et les applications
4. Comprendre les conséquences des dysfonctionnements relationnels.

B. Découvrir et comprendre son style comportemental

1. Découvrir son style DiSC® et ses priorités
2. Comprendre les atouts et faiblesses de son style
3. Comprendre l'impact de son style
4. Définir son plan de progression relationnel

C. Découvrir et comprendre le style comportemental

1. Acquérir la méthode d'observation
2. Découvrir le style de ses collaborateurs
3. Comprendre les attentes du style de son collaborateur
4. Comprendre les dysfonctionnements entre deux styles dans la relation managériale
5. Faire évoluer sa stratégie envers son équipe en mode DiSC®

D. S'investir dans la compréhension des motivations et les attentes de ses collaborateurs

1. Valider l'hypothèse du style de ses collaborateurs
2. Préparer son entretien de recadrage et de réorientation
3. Répondre aux attentes et motivations du au style
4. Préparer l'aide et l'appui continu auprès de votre équipe

2ème journée – mise en pratique

A. Préparer ses stratégies d'approche

1. Identifier le mode et style de votre équipe
2. Qualifier le niveau de coopération
3. Affiner la stratégie de motivation et de délégation
4. Développer le mode de suivi adapté

B. Préparer ses plans d'actions relationnels

1. Analyser les projets bloqués
2. Comprendre les raisons de blocage ou de dysfonctionnement

3. Concevoir sa nouvelle stratégie d'approche
4. Préparer ses 3 plans d'action

Validation des acquis :

- **Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM.**
- **Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage.**
- **Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation.**

Personnalisation parcours :

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

PUBLIC

Managers
Managers commerciaux
Chefs de projets

Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap : L'IFPASS met en place des aménagements techniques ainsi qu'un accompagnement humain adapté en fonction du besoin du candidat. [Veuillez consulter notre fiche d'information sur l'accueil des personnes en situation de handicap - ici](#)

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

Modalité d'accès :

- Les préinscriptions se font en ligne sur notre site ou par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr au moins 1 jour avant le début de la formation.
- Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance
- Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

TARIFS ET FINANCEMENTS

1360,00 €
Exonérés de TVA

CONTACT

mo-inscriptions@ifpass.fr / [01 47 76 58 70](tel:0147765870)

