

Décrypter notre façon d'interagir avec les autres grâce au langage des couleurs

Code
41604

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1 528 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

PUBLIC

Collaborateurs souhaitant améliorer sa communication avec ses interlocuteurs

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
 - ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise

Objectifs pédagogiques

- Reconnaître les profils comportementaux
- Reconnaître les facteurs de motivation
- Analyser ses profils personnels
- Adapter la forme pour être entendu sur le fond
- Délivrer un message pour mettre en mouvement

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant pour compléter votre questionnaire préparatoire et démarrer votre parcours : quiz le "saviez-vous ?", vidéo, auto-positionnement. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès.

Reconnaître les profils comportementaux

Identifier les composantes de la communication

- L'entonnoir de la communication
- Les canaux de perception de l'information
- Outil-clé : le schéma de Shannon

Définir les couleurs, le DISC

- Découvrir les 4 préférences : Dominance, Influence, Stabilité, Conformité
- Identifier les caractéristiques essentielles de chaque couleur/profil
- Action : identifier les comportements associés à chaque couleur

Evaluation : quiz des couleurs

Reconnaître les facteurs de motivations

Définir les 6 motivations

- Le modèle de SPRANGER
- Les moteurs de comportement associés

d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Feedback personnalisé : découverte interactive

Identifier les motivations de l'autre

- Se poser les bonnes questions
- Découvrir les 3 types d'écoute
- Jeu : je découvre tes motivations

Evaluation : l'acheteur de tableau

Analyser ses profils personnels

Identifier son profil comportemental en couleur

- Dynamique entre profil naturel et adapté
- Ressources et énergies mobilisables
- Instant déclic : son profil DISC

Analyser son profil de facteurs de motivation

- Positionnement vis-à-vis des 6 facteurs de motivation
- Comment je nourris mes moteurs ?
- Instant déclic : son profil motivationnel

Evaluation : feedback individualisé

Adapter la forme pour être entendu sur le fond

Identifier les besoins de chaque couleur

- Dynamique/Environnement/Mode de travail
- Les réactions sous stress
- Exercice : autodiagnostic de ses comportements

Adapter son comportement pour être flexible

- Style, dynamique, rythme
- Posture, distance, gestuelle, débit, intonation
- Action : mises en situation

Evaluation : mes pistes d'action

Délivrer un message pour mettre en mouvement

Structurer son message d'influence

- Transformer les motivations en levier
- « Start with why »
- Vidéo : Simon Sinek. Le Golden circle

Proposer un mode d'action adapté à son interlocuteur

- Quantité et forme des informations à privilégier



- Proposer un « comment » adapté au profil couleur
- Action : mises en situation

Evaluation : co-challenge.

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit sur votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation, mettez en œuvre vos engagements dans votre contexte professionnel et bénéficiez du soutien de votre formateur via les coups de pouce.

A noter

... _____

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.



Prochaines sessions

PARIS

- 24-25 Sep. 2026 – Session Garantie
- 20-21 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026 – Session Garantie
- 8-9 Déc. 2026

A DISTANCE

- 24-25 Sep. 2026 – Session Garantie
- 20-21 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026 – Session Garantie
- 8-9 Déc. 2026

AIX-EN-PROVENCE

- 20-21 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 8-9 Déc. 2026

BORDEAUX

- 20-21 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 8-9 Déc. 2026

CHAMBERY

- 20-21 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 8-9 Déc. 2026

GRENOBLE

- 20-21 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 8-9 Déc. 2026

LILLE

- 24-25 Sep. 2026 – Session Garantie
- 20-21 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 8-9 Déc. 2026

LYON

- 20-21 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 8-9 Déc. 2026

MARSEILLE

- 20-21 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 8-9 Déc. 2026

MONTPELLIER

- 20-21 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 8-9 Déc. 2026

NANTES

- 20-21 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 8-9 Déc. 2026

NICE

- 20-21 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 8-9 Déc. 2026

NIORT

- 20-21 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 8-9 Déc. 2026

PAU

- 20-21 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 8-9 Déc. 2026

RENNES

- 20-21 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 8-9 Déc. 2026

ROUEN

- 20-21 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 8-9 Déc. 2026

STRASBOURG

- 20-21 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 8-9 Déc. 2026

TOULOUSE

- 20-21 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 8-9 Déc. 2026

TOURS

- 20-21 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 8-9 Déc. 2026

