COMMUNICATION

Ennéagramme : repérer les neuf types, comprendre ses moteurs et fluidifier ses relations

Deux collègues adoptent le même comportement pour des raisons totalement différentes. L'un cherche à éviter le conflit, l'autre à garder le contrôle. Tant que l'on s'arrête au comportement visible les mêmes incompréhensions reviennent et les explications répétées ne changent rien. Cette formation de 14 heures s'appuie sur une approche en neuf types centrée sur les motivations profondes et non sur les comportements observables. Les participants explorent leur propre type ses mécanismes sous stress et ses relations avec les autres types. Les deux jours reposent sur des témoignages des échanges en sous groupes et des mises en situation.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 650 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Managers professionnels de l'accompagnement et toute personne souhaitant comprendre les motivations qui guident ses relations de travail.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Décrire les neuf types et les motivations qui les distinguent
- Repérer son type de rattachement à partir de situations vécues
- Identifier ses réactions habituelles en situation de stress
- Distinguer le comportement observé de la motivation qui le produit
- Ajuster sa manière d'aborder un interlocuteur selon ce qui le motive

03 Programme détaillé

M1 Entrer dans l'approche

- Motivations plutôt que comportements
- Principe des neuf types et de leurs moteurs
- Différence avec les approches centrées sur le comportement
- Notion d'évitement et de mécanisme de défense
- Précautions d'usage et refus de l'étiquetage
- À retenir : Deux personnes peuvent agir de la même façon pour des raisons opposées.

M2 Parcourir les neuf types

- Moteurs peurs et angles morts
- Description de chaque type et de sa motivation centrale
- Ce que chaque type cherche à éviter
- Qualités et excès associés à chaque type
- Repérage des types dans des situations professionnelles
- Cas pratique : Le groupe formule des hypothèses de type sur des situations décrites en séance.

M3 Repérer son propre type

- Exploration et vérification
- Travail individuel à partir de son histoire professionnelle
- Vérification par confrontation à plusieurs descriptions
- Comportements sous stress et en situation favorable
- Effets de son type sur ses relations actuelles
- Atelier : Chaque participant confronte son hypothèse de type à deux situations vécues.

M4 Travailler les relations

- Couples de types et ajustements
- Dynamiques entre types fréquemment en tension
- Ajustement de son approche selon le moteur de l'autre
- Formulation d'un retour tenant compte de la sensibilité du type
- Plan d'évolution personnel sur une relation choisie
- Mise en situation : Deux participants rejouent un échange difficile en tenant compte du moteur de l'autre.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 650 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr