COMMUNICATION

Méthode DISC : repérer les couleurs, adapter son discours et fluidifier les échanges

Un même argument convainc un interlocuteur et agace le suivant. Le premier veut aller vite, le deuxième réclame des preuves, le troisième souhaite d'abord parler du contexte humain. Sans grille de lecture le professionnel répète le même discours et attribue l'échec au hasard. Cette formation de 14 heures repose sur une lecture des comportements observables en quatre tendances associées à des couleurs. Les participants identifient leur propre profil puis s'entraînent à repérer celui des autres et à adapter leur discours. Les exercices portent sur des situations de vente de management et de travail en équipe.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 528 € 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
Commerciaux managers chargés de relation client et toute personne cherchant une grille de lecture rapide des comportements.

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 :

- Situer son profil dominant parmi les quatre tendances de comportement
- Repérer la tendance dominante d'un interlocuteur à partir d'indices observables
- Adapter son vocabulaire et son rythme à chaque tendance
- Conduire un entretien commercial en tenant compte du profil du client
- Anticiper les frictions entre profils opposés au sein d'une équipe

03 Programme détaillé

M1 Découvrir la grille des quatre tendances

- Comportements observables et couleurs
- Description des quatre tendances de comportement
- Distinction entre comportement observable et personnalité
- Association des couleurs et des repères de langage
- Limites et bons usages de l'outil
- À retenir : La grille décrit une manière d'agir sur le moment et non une nature figée.

M2 Se situer soi même
- Profil dominant et profil sous tension
- Restitution du profil individuel
- Repérage de ses appuis et de ses points de friction
- Évolution de son comportement sous pression
- Effets de son style sur les autres tendances
- Atelier : Chaque participant décrit l'effet de son style sur trois collègues identifiés.

M3 Repérer le profil de l'autre
- Indices verbaux et non verbaux
- Écoute des mots et des tournures révélatrices
- Observation du rythme du regard et des gestes
- Lecture d'un courriel ou d'un message court
- Vérification de son hypothèse en cours d'échange
- Cas pratique : Le groupe identifie la tendance dominante dans cinq extraits d'échanges.

M4 Adapter sa communication
- Vente management et travail d'équipe
- Conduite d'un entretien commercial selon la tendance du client
- Formulation d'une consigne managériale adaptée
- Annonce d'un changement à une équipe aux profils mélangés
- Traitement des tensions entre tendances opposées
- Mise en situation : Le même argumentaire est présenté à quatre clients aux profils différents.

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 1 528 € 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