EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Process Com : repérer les profils, ajuster son discours et sortir du stress

Certaines relations de travail se crispent sans motif apparent. Un collègue trouve la consigne floue quand un autre la juge infantilisante. Les mêmes tensions reviennent avec les mêmes personnes, et chacun met le désaccord sur le compte du caractère. En réalité, ce qui bloque relève souvent du canal de communication employé et des besoins que chacun cherche à satisfaire au travail. Trois jours pour lire la structure de personnalité, reconnaître les signaux de stress avant l'escalade et choisir le registre qui fait passer le message. Le travail s'appuie sur un inventaire individuel et sur des situations apportées par les participants.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
3 jours — 21 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 2 190 € 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 chefs de projet commerciaux professionnels des ressources humaines et toute personne en relation quotidienne avec des interlocuteurs variés.

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 :

- Identifier les six types de personnalité et leurs modes de perception
- Situer sa propre structure de personnalité à partir de son inventaire
- Repérer les besoins psychologiques qui motivent chaque interlocuteur
- Choisir le canal de communication adapté à la personne en face
- Reconnaître les trois degrés de stress et les comportements associés
- Intervenir sur une mécommunication pour rétablir un échange productif

03 Programme détaillé

M1 Les bases du modèle
- Six façons de percevoir le monde
- Origine et logique du modèle
- Présentation des six types de personnalité
- Notion de perception dominante
- Différence entre type de base et phase
- Lecture de son propre inventaire
- À retenir : Aucun type n'est meilleur qu'un autre : chacun perçoit la situation par un filtre différent.

M2 Les canaux de communication
- Parler la langue de l'autre
- Les quatre canaux et leurs marqueurs
- Repérage du canal préféré d'un interlocuteur
- Effets d'un canal inadapté
- Reformulation d'une même consigne dans plusieurs canaux
- Erreurs fréquentes de registre
- Atelier : Une consigne unique est reformulée par sous-groupes dans chacun des canaux puis testée sur le groupe.

M3 Les besoins psychologiques
- Ce qui alimente la motivation au quotidien
- Besoins associés à chaque type
- Signes d'un besoin satisfait ou non satisfait
- Lien entre besoins et engagement
- Réponses concrètes en situation de travail
- Limites de l'intervention du manager
- Cas pratique : Analyse de trois situations de démotivation apportées par les participants sous l'angle des besoins.

M4 Stress et mécommunication
- Repérer avant l'escalade
- Les trois degrés de stress
- Comportements observables à chaque degré
- Mécanismes d'échec les plus fréquents
- Signaux d'alerte chez soi
- Sortie de stress par le besoin
- Mise en situation : Jeu de rôle sur un échange qui dérape avec repérage du degré de stress et tentative de reprise.

M5 Utiliser le modèle au quotidien
- De la grille de lecture à la pratique
- Adaptation du management selon le type
- Conduite d'un entretien difficile
- Communication en équipe mixte
- Limites et précautions d'usage du modèle
- Construction de son plan de relation
- Atelier : Chaque participant prépare sa stratégie de communication pour trois interlocuteurs qu'il nomme.

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 2 190 € 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 26/09/2026. 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