Formation - Manageons en couleurs avec le DISC

Manager une équipe est un enjeu à bien des égards. Venons voir comment le DISC et l'usage des indicateurs peuvent vous aider.

Management | Communication et compétences relationnelles

CODE : 61360 | Mise à jour : 16/09/2025

Objectifs

- Professionnaliser sa communication, à l'aide notamment de l'outil DISC
- Utiliser efficacement les indicateurs (lean management)
- Renforcer la cohésion d'équipe

Contenu de la formation

Travail préliminaire individuel
Recueil des attentes et en amont pour une implication optimale
Auto-positionnement en amont et en aval pour la clairvoyance sur sa situation
Passage du test DISC individuel en amont

Journée 1 et 2 (présentiel)
Le DISC comme outil d'aide au management
Mieux se connaître grâce au profil DISC
Mieux communiquer avec son équipe/ses responsables/ses collègues
Identifier les profils DISC des personnes de son entourage pour s'y adapter afin de mieux impacter
Professionnaliser son management à l'aide de ses pairs et des indicateurs
Développer la confiance au sein de l'équipe des managers pour pouvoir s'appuyer sur ses collègues en cas de besoin
Identifier les indicateurs qui peuvent nous guider vers des pistes de progrès
Exploiter de façon pertinente les indicateurs
Rédaction d'un plan d'action individuel par chaque stagiaire

Pratique : les enjeux managériaux du moment pourront être discutées au sein du groupe.

La cohésion d'équipe sera travaillée tout au long de la formation, notamment par le biais d'activités pédagogiques ludiques.

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE
Equipe de managers

PRÉ-REQUIS
Expérience en management

DURÉE
2 jours (14 heures)

SESSION INTRA
Nous consulter

GROUPE
Maximum 8 personnes

Visio individuelle de débrief du profil DISC individuel (2h)

Suivi de la formation
Suivi du plan d'action par binôme de pairs à J2 + 3 semaines
Réveil pédagogique 2 heures en visio en sous-groupe (4-5 pers max)
pour rafraichir les acquis de la formation 3 à 4 mois après la
formation en présentiel

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Suivi, évaluation et sanction

Suivi et évaluation des résultats

- Feuille d'émargement
- Accompagnement (inter-session, ...)
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Auto-positionnement
- Mises en situations

Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfation des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

0% (avis)

Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

Non renseigné

Sylvie Péan

La Vente c'est avant tout des relations humaines... autant y mettre de la joie !

Trust in Move

Osez, Vendez, Souriez ! Formations en développement commercial
Présentiel, distanciel, mixte. En Français, Anglais, Allemand, Espagnol

06 98 24 78 32
sylvie@trustinmove.com

Adresse postale : 20 Allée de la Maison Rouge 44000 Nantes
Site web : https://trustinmove.com/
LinkedIn : https://www.linkedin.com/in/sylviepean/

Biographie

Osez, Vendez, Souriez !
Quoi ??? Quel est le lien entre la vente et le sourire ?
Et bien la **vente** ce sont des **relations humaines**, alors autant y mettre de la **joie** ! Et pour cela, il faut parfois oser. On essaye ensemble ?

Je suis Sylvie Péan et au travers de Trust in Move, j'aide des **PME industrielles** et des **entrepreneur·e·s** à mieux vendre. Comment ? Par de la formation (toujours dynamique !), de l'accompagnement individuel (maître-mot = bienveillance) ou du conseil stratégique (efficace).

Prendre du plaisir à vendre, c'est possible !

J'utilise de nombreux outils et techniques (DISC, LEGO® SERIOUS PLAY®, Plus-Plus, mais aussi musique ou exercices d'impro) pour vous faire vivre une expérience unique qui vous donnera envie de recommencer… en vendant !
Au fait, j'interviens en **français, anglais, allemand ou espagnol** – présentiel ou à distance selon le besoin.

Pour en savoir plus sur mon parcours, RDV sur https://www.linkedin.com/in/sylviepean/

Diplômes et formations

2025 : Formation Robustesse (de la performance à la robustesse), Geostipa, St Nazaire, France
2024 : Formation Six Bricks, Royaume des Briques, Angers, France
2023 : Certification Facilitatrice LEGO® SERIOUS PLAY®, AVEA Partners, Paris, France
2022 : Formation Diversité par l'inclusion, Ouvre-Boîtes, Nantes, France
2022 : Formation Communication Non Violente, Go Learning, Nantes, France
2022 : Secouriste en Santé Mentale, PSSM, Angers, France
2021 : Titre de formatrice professionnelle pour adultes, Lille, France
2021 : Sauveteur Secouriste du Travail, CDM Formation, Nantes, France
2021 : Certification praticienne DISC et Forces motrices, ASSESSMENT 24×7, Paris, France
2020 : E-transformer une formation présentielle, CAFOC Nantes, France
2019 : Formation Pédagogies Actives, CAFOC Nantes, France
2019 : Accompagner le changement, GP-Idesup, Paris, France
2000 : Diplôme d'Ingénieure généraliste HEI, spécialité conception mécanique, Lille (59)
1999 : 1 an Erasmus TUHH (Technische Universität Hamburg Harburg), Hambourg, Allemagne