



## PROGRAMME DE FORMATION

# Cursus classe virtuelle Communiquer efficacement et faciliter ses relations

(référence A68-CV)

### Objectifs

---

- Faciliter ses relations au quotidien : avec ses collègues, ses collaborateurs, sa hiérarchie, ses partenaires et clients
- Mieux faire adhérer, comprendre et se faire comprendre
- Diminuer le stress du quotidien, économiser de l'énergie et la consacrer à des relations plus apaisées et constructives
- Prévenir les tensions et désaccords

### Public

---

Toute personne souhaitant améliorer sa communication et faciliter ses relations

### Prérequis

---

Aucun prérequis n'est nécessaire

### Méthodes et support

---

Ces modules se déroulent en classe virtuelle de 3h chacun : cette modalité de formation permet de recréer, à distance, une salle de classe réelle. Concrètement, chaque participant se connecte à une plateforme en ligne à l'aide d'un lien de connexion qui lui est préalablement transmis. Il rejoint alors, en ligne, le formateur et les autres participants. Le déroulement de la classe virtuelle alterne présentation théorique et activités pédagogiques interactives (sondages, quiz, mur participatif ...).

Chacun a la possibilité d'échanger, de partager et de poser des questions. Un lien spécifique est adressé deux jours avant la classe virtuelle aux participants.

**1h de restitution individuel de votre profil DISC à la fin du cursus est proposé avec le formateur en distanciel.**

### Durée

---

2,20 jour(s)  
16:00 heures

### Informations complémentaires

---

#### Intervenant :

Consultant certifié approche Marston DISC, Praticien PNL,

[www.scet-formation.fr](http://www.scet-formation.fr)

SCET - 52, rue Jacques Hillairet 75612 PARIS cedex 12

SA au capital de 26 608 000€ RCS Paris 562 000 349 SIRET 562 000 349 02188

SCET Formation - Tél. : + 33 (0) 1 53 44 06 14 ou 06 42 – courriel : [formation@scet.fr](mailto:formation@scet.fr)

Activité enregistrée sous le n° 11754199575 auprès du préfet de la région Ile-de-France - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat



**A noter**

Un travail préalable sera demandé aux participants :

- Compléter le questionnaire confidentiel de profil DISC

**Point fort :** 1h de restitution individuel de votre profil DISC à la fin du cursus est proposé avec le formateur en distanciel.

La durée totale du parcours est de 16h00 :

5 Classes virtuelles de 3h00 + 1H de restitution individuelle

Horaires de programmation de chaque classe virtuelle : 09h30 à 12h30

A noter: Afin de participer pleinement à la session, nous vous conseillons de vous isoler dans un bureau et vous recommandons d'utiliser un ordinateur équipé d'une webcam et de vous munir d'un téléphone.

**Organisation :**

- Contact : [halima.houari@scet.fr](mailto:halima.houari@scet.fr) ; tél : 01 53 44 06 42

- Formation à distance

**Suivi et évaluation :**

- Suivi de l'action (feuille de connexion)

- Évaluation des résultats (évaluation de l'acquisition des connaissances par le stagiaire) par un questionnaire en ligne (via prestataire)

Accessibilité aux personnes handicapées : SCET Formation est particulièrement sensible à l'accessibilité de ses formations à tous et à l'intégration des personnes en situation de Handicap. Contactez-nous afin d'étudier les alternatives possibles

Pour tout renseignement complémentaire : [formation@scet.fr](mailto:formation@scet.fr)



## Contenu

---

### **Module 1 : Les fondamentaux à toute communication efficace**

Prochaine session : **Lundi 8 mars de 9H30 à 12H30**

- Enjeux et avantages d'une relation saine
- Clarifier ses perceptions et partager des propos plus justes
- Prévenir les risques d'inférences et de distorsion

### **Module 2 : Découverte du DISC et ses 4 profils**

Prochaine session : **Mardi 9 mars de 9H30 à 12H30**

- Découvrir les fondements de la méthode DISC (Martson et Jung) et des 4 profils fondamentaux
- Appréhender les zones de tension et de facilitation relationnelle : comment communiquer avec chaque profil en tenant compte de ses propres préférences comportementales

### **Module 3 : Profiling et prise de contact**

Prochaine session : **Lundi 15 mars de 9H30 à 12H30**

- Comment cerner le profil de son interlocuteur dans un temps court
- Faciliter sa prise de contact et son adaptation en contexte professionnel et commercial

### **Module 4 : Argumenter et faciliter**

Prochaine session : **Mardi 16 mars de 9H30 à 12H30**

- Savoir adapter ses arguments en fonction des différents profils
- Application pratique sur la base de cas concrets du quotidien : comment faciliter mes relations avec son entourage et prévenir les blocages et les tensions

### **Module 5 : S'entraîner et pérenniser son apprentissage**

Prochaine session : **Lundi 22 mars de 9H30 à 12H30**

- Révision des fondamentaux
- Analyse de pratique et conseils spécifiques
- Comment utiliser les situations quotidiennes pour affiner sa pratique
- Plan d'action