



Mieux se connaître pour mieux manager une équipe commerciale

PERSONNES CONCERNÉES

La formation est destinée aux personnes désirant développer leurs connaissances et compétences concernant le management des équipes, et tout particulièrement des équipes commerciales.

PRÉ-REQUIS

La participation à cette formation ne nécessite pas de prérequis spécifiques au regard du public auquel elle s'adresse.

PRÉSENTATION ET POINTS FORTS

Cette formation permet de découvrir ses comportements, les comportements de ses collègues et de ses équipes avec la méthode DISC. Au travers d'analyses, les outils d'évaluation comportementale utilisés dans le modèle DISC permettent de dynamiser les performances individuelles et collectives et l'efficacité de chacun dans l'entreprise.

COMPÉTENCES À L'ISSUE DE LA FORMATION

- > Reconnaître le Profil DISC des différents types de collaborateurs dans les préférences personnelles, le fonctionnement de chaque type, les atouts et les faiblesses potentielles, le chemin de développement personnel.
- > Comprendre ce qui anime mon interlocuteur (ce qui le dynamise ; comment il traite l'information ; comment il décide ; son mode préférentiel de communication).
- > Développer son efficacité relationnelle.
- > Valoriser les différences individuelles.
- > Utiliser ces différences de manière constructive.
- > Optimiser son style de management.
- > Appliquer le modèle aux situations difficiles.
- > Appliquer le modèle au fonctionnement de son équipe.

PROGRAMME

MODULE I : La découverte du modèle DISC

Cerner les enjeux de l'outil DISC dans le milieu professionnel

- > L'orientation de l'énergie
- > Les modes de perception
- > Les critères de décision

MODULE II : Explorer les différents types de personnalités selon le DISC

Reconnaître le Profil DISC des différents types de collaborateurs, de prospects et clients dans

- > Les préférences personnelles
- > Le fonctionnement de chaque type
- > Les atouts et les faiblesses potentielles
- > Le chemin de développement personnel

MODULE III : Comprendre le type de personnalité de son interlocuteur

Comprendre ce qui anime mon interlocuteur

- > Ce qui le dynamise
- > Comment il traite l'information
- > Comment il décide
- > Son mode préférentiel de communication

MODULE IV : Développer son efficacité relationnelle

- > Valoriser les différences individuelles
- > Utiliser ces différences de manière constructive
- > Optimiser son style de management
- > Appliquer le modèle aux situations difficiles
- > Appliquer le modèle au fonctionnement de son équipe

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Exposés participatifs, déballages, discussions, échanges de pratiques, utilisation de jeux pédagogiques (physiques et digitaux) pour expérimenter le modèle.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Travail individuel sous forme d'analyse critique des dimensions du modèle DISC appliqué au management d'une équipe commerciale.

RESPONSABLE SCIENTIFIQUE

M. Michel KLEIN, docteur en sciences de gestion, enseignant-chercheur, EM Strasbourg. Membre du Laboratoire HUMANIS.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

M. Samuel SCHALLER, intervenant à l'EM Strasbourg. 20 ans d'expériences en direction commerciale, conseil et formation, entre plusieurs cultures, lui ont permis d'arriver à un constat fort : si l'expérience en formation est immersive, interactive et multi-sensorielle, la richesse des émotions provoquées engagera le participant favorisant l'ancrage des savoirs.

STAGE INTER ENTREPRISES

Durée : 1 jour

En 2024

Référence : SGY24-1609A
le 20 décembre 2024

Tarif

510 € Pour toute inscription
avant le 31 juillet 2024.

Lieu

Ecole de Management
Strasbourg
61 Avenue de la Forêt Noire
67085 Strasbourg Cedex

STAGE INTRA : NOUS CONSULTER

Renseignements et inscriptions

Sophie GUY
Tél : 03 68 85 49 92
Sauf les vendredis
s.guy@unistra.fr

Nature et sanction de la formation

Cette formation constitue une action d'adaptation et de développement des compétences. Elle donne lieu à la délivrance d'une attestation de participation. Une évaluation en fin de formation permet de mesurer la satisfaction des stagiaires ainsi que l'atteinte des objectifs de formation (connaissances, compétences, adhésion, confiance) selon les niveaux 1 et 2 du modèle d'évaluation de l'efficacité des formations Kirkpatrick.