

**Lundi 14 octobre**  
**9h00-17h00**

Formation sur 1 journée  
à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon  
Prix : 48 € TTC,  
Déjeuner compris

# Décoder ses interlocuteurs avec la méthode DISC

Pour bien communiquer, il faut savoir analyser et prévoir le comportement de son interlocuteur. La méthode DISC permet de mieux cerner ses clients, patients ou collaborateurs. Inspiré des travaux des psychologues Jung et Marston, ce modèle comportemental distingue 4 profils de clients, symbolisés chacun par une couleur. Cette méthode vous permet de comprendre qu'il existe différents styles de communication, qui caractérisent la façon d'agir de chacun.

## Objectifs

- Améliorer la dynamique interpersonnelle, se comprendre soi-même, comprendre les autres.
- S'approprier un outil permettant de créer les conditions d'un climat de communication favorable à une bonne communication, même dans des situations difficiles.
- Partager un langage commun positif permettant d'analyser les différentes personnalités dans un esprit constructif.

## Programme

- Découvrir le DISC de Marston, les différents styles de communication.
- Les caractéristiques observables par profil de communication : communication verbale et non verbale.
- Les techniques de communication pour s'adapter à son interlocuteur.
- Mise en application à travers des situations apportées par les participants.

**ANIMATION**



**Laure-Emmanuelle Foreau,**  
formatrice-consultante - certifiée DISC.