

Parcours 360 training : Formation "Déchiffrer la personnalité" + 3 x 1h30 d'accompagnement individuel

DURÉE : 5 jours

19h en présentiel (déjeuners de travail inclus) | 35h à distance

PRIX : 2160.00 € HT (2592.00 € TTC)

PARTICIPANTS

Encadrement, collaborateurs RH, responsable d'une équipe ou d'un projet.

PRÉREQUIS : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Analyser la personnalité en combinant plusieurs approches : de l'observation directe à l'enquête en 360°.
- ▶ Explorer les grandes familles de caractères : comportement, motivations, prédispositions, talents visibles ou cachés.
- ▶ Gérer la personnalité de ses collaborateurs, leurs compétences cachées, leurs motivations irrationnelles.
- ▶ Différencier son style relationnel (ou managerial) en fonction du profil de ses interlocuteurs (ou collaborateurs).

PROGRAMME

1h30 d'accompagnement individuel à distance

Préparation personnalisée

- Analyse approfondie de votre contexte professionnel.
- Évaluation "Performances-Talents" : découvrez vos forces cachées grâce à notre questionnaire exclusif, suivi d'un débrief personnalisé.
- Mises en situation conçues pour révéler vos véritables besoins de formation.

Formation de 2 jours

Décoder la personnalité de ses interlocuteurs (et leur logique cachée)

- Comprendre un collaborateur dans sa complexité : invariants du caractère, compétences et comportements acquis, impératifs de la situation.
- Identifier le caractère par l'apparence extérieure : morphologie, allure, postures, mimiques, discours explicite et implicite, langage non verbal.
- Analyser la personnalité de façon objective : l'utilisation du 360° et de l'observation croisée, initiation à Performances-Talents.
- Anticiper les comportements d'un individu : drivers, talents, zones d'ombre, mécanismes de compensation, axes de développement.

Découvrir les familles de caractère (et leur comportement probable)

- Le charisme des « exubérants » ; le pragmatisme des « réalistes ».
- L'ambition des « passionnés » ; la bienveillance des « raisonnables ».
- L'esprit d'initiative des « aventuriers » ; le scepticisme des « joueurs ».
- L'exigence des « irréprochables » ; la cohérence des « méthodiques ».
- L'empathie des « aimables » ; la plasticité des « décontractés ».
- Le dévouement des « sentimentaux » ; la sagesse des « paisibles ».
- La fantaisie des « irréguliers » ; l'agilité des « insoucians ».
- Le recul des « idéalistes » ; la concentration des « détachés ».

Gérer la singularité de ses collaborateurs (pour leur permettre de se réaliser... et de s'engager)

- Cartographier les préférences et les compétences comportementales dans le cadre d'un entretien de recrutement ou d'évaluation.
- Utiliser les potentiels inutilisés et satisfaire les motivations irrationnelles, de façon à obtenir un engagement durable.
- Réussir le casting de ses équipes et de ses projets en intégrant la notion de complémentarité.
- Prévenir les tensions et les conflits en permettant aux collaborateurs de se comprendre.



CALENDRIER

En présentiel ou à Distance

Découvrir les dates dans
votre ville (ou à Distance)
www.performances.fr
code web : PTNDLP

CLIQUEZ ICI



Ajuster ses postures au profil de ses interlocuteurs (et à leurs contradictions)

- Déchiffrer les non-dits, les préoccupations et les intentions réelles derrière les apparences.
- Convaincre ou remotiver un collaborateur en s'adaptant à ses prédispositions.
- Déléguer une mission ou demander un service en tenant compte des inclinations et des compétences comportementales.
- Déployer son intelligence relationnelle en entretien, en réunion ou en négociation.

1h30 d'accompagnement individuel à distance

Session de consolidation

- Débriefing individuel approfondi et apports complémentaires pour une mise en pratique immédiate.
- Étude de cas personnalisée afin d'identifier les axes de perfectionnement.
- Retour sur les actions menées pour ancrer les pratiques professionnelles.

1h30 d'accompagnement individuel à distance

Session d'ancrage

- Analyse des actions menées depuis la formation.
- Formation exclusive à l'utilisation de Coach-IA.

Un test de positionnement
sera envoyé aux participants
en amont de la formation.

Tour de table pour
recueillir les attentes
des participants.

Moyens pédagogiques :
Support de cours - Exercices
pratiques - Mises en situation

Évaluation des acquis :
Réalisée en fin de formation
par un questionnaire.

Sanction de la formation :
Attestation de fin de formation