INSTITUT FRANÇOIS BOCQUET

Parcours certifiant "Déchiffrer la personnalité"



DURÉE : 3 jours
%dh en présentiel | %dh distance

PRIX : 1780.00 € HT (2136.00 € TTC)

PARTICIPANTS

Recruteurs, responsables RH, managers et tout collaborateur confronté au défi de comprendre et d'engager des profils variés ou complexes.

PRÉREQUIS : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- Décoder la personnalité : l'identification des invariants du caractère au-delà des apparences.
- Cartographier les profils : la découverte des grandes familles de caractères et de leurs comportements, motivations, prédispositions, talents visibles ou cachés.
- Impliquer ses collaborateurs en différenciant son style relationnel (ou managérial) en fonction du profil de ses interlocuteurs ou collaborateurs.
- Sécuriser ses recrutements et ses équipes : garantir la complémentarité.

PROGRAMME

PREMIERE PARTIE

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

- Comprendre un collaborateur dans sa complexité : la distinction entre les invariants innés du caractère et les comportements sociaux acquis.
- Identifier le caractère par l'apparence extérieure : l'observation de la morphologie, de l'allure, des postures, des mimiques et du langage non verbal.
- Analyser la personnalité de façon objective : l'initiation à la méthode Persométrie® en 360° et l'utilisation de l'outil Performances-Talents.
- Anticiper les comportements probables : la détection des « drivers », des talents cachés, des zones d'ombre et des mécanismes de compensation

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 « insouciants ».
- Le recul des « idéalistes » ; la concentration des « détachés ».

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

- Sécuriser l'évaluation et le recrutement : la cartographie des préférences comportementales pour éviter les erreurs de casting.
- Identifier les motivations irrationnelles : l'exploitation des potentiels inutilisés pour obtenir un engagement durable et sincère.
- Réussir le casting de ses équipes projets : la composition de groupes performants en s'appuyant sur la complémentarité des profils.
- Prévenir les tensions : la médiation des conflits en permettant aux collaborateurs de se comprendre.

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

- Déchiffrer l'implicite : la lecture des non-dits, des préoccupations et des intentions réelles dissimulées.
- Convaincre et remotiver : l'adaptation de son argumentation aux prédispositions de son interlocuteur.
- Déléguer efficacement : l'attribution des missions ou des demandes de service en respectant les inclinations naturelles de chacun.
- Déployer son intelligence relationnelle : l'ajustement de son positionnement en entretien de recadrage, en réunion ou en négociation.

DEUXIEME PARTIE

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