Communiquer et faire évoluer ses pratiques avec l'ennéagramme

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Type de formation : Formation continue

Domaine : Management du SI

Filière : Relations humaines

Rubrique : Developpement personnel

Éligible au CPF : Non

Action collective : Non

PRÉSENTATION

Objectifs & compétences

- Identifier son mode de fonctionnement
- Distinguer les moteurs de l'action
- Communiquer en fonction de l'autre et de ses valeurs
- Motiver en fonction de l'autre et de ses valeurs

Public visé

Managers, dirigeants, cadres, professionnels des Ressources Humaines, tout personne désireuse de perfectionner les ressorts de sa communication.

Pré-requis

Aucune

PROGRAMME

DECOUVRIR SON MODE DE FONCTIONNEMENT
Repérer ses modes de pensée Identifier ses moteurs, repérer ses talents
Répertorier des comportements positifs et attitudes limitantes dans la relation
Identifier ses comportements managériaux
Exercices : autodiagnostic
– dialogue en binômes pour échanger sur les modes de fonctionnement de chacun
COMPRENDRE LES MOTEURS DE L'ACTION
Découvrir ses propres moteurs, les leviers de sa motivation
Evaluer son degré de certitude et d'ouverture : cadre de référence interne ou externe
Distinguer quel est son rapport au temps
Repérer les moteurs bloqués
Appréhender les risques
Exercices : utilisation de jeux de cartes permettant de définir les moteurs et d'échanger en plénière
DECOUVRIR L'ENNEAGRAMME
Comprendre le modèle, les bases, les contacts, les directions
Connaître les bases de personnes, leurs contacts, leurs directions
Manager en connaissant les valeurs qui se confrontent
Différencier le rapport au temps des 9 bases
Situer les subtilités des sous-types
Exercices : partage d'expériences
- réflexions à partir de cas concrets
ECOUTER POUR REPERER LA BASE DE LA PERSONNE
Appliquer un questionnement à l'écoute des moteurs
Identifier la base Ennéagramme
Identifier les blocages liés aux croyances : les croyances limitantes
Pratiquer une communication flexible par rapport au contexte
Exercices : en binômes, questionnement et écoute pour s'adapter aux modèles de l'autre
COMMUNIQUER ET MOTIVER EN FONCTION DES BASES
Communiquer en respectant les valeurs importantes de l'autre
Motiver, argumenter et convaincre avec la connaissance des critères de l'autre

Code de formation : DVP318

€ Tarifs

Prix public : 1470 €

Tarif & financement :
Nous vous accompagnons pour trouver la meilleure solution de financement parmi les suivantes :
Le plan de développement des compétences de votre entreprise : rapprochez-vous de votre service RH.
Le dispositif FNE-Formation.
L'OPCO (opérateurs de compétences) de votre entreprise.
France Travail: sous réserve de l'acceptation de votre dossier par votre conseiller Pôle Emploi.
CPF -MonCompteFormation
Contactez nous pour plus d'information : contact@aston-institut.com

Lieux & Horaires

Durée : 14 heures

Délai d'accès : Jusqu'a 8 jours avant le début de la formation, sous condition d'un dossier d'insciption complet

Prochaines sessions

Consultez-nous pour les prochaines sessions.

Informations non contractuelles - PDF généré le 7/11/2026

Intégrer le feedback pour améliorer sa communication
Trouver les ponts entre les valeurs les points de rencontre pour les situations de tension, de conflit
Développer professionnellement l'autre en fonction de sa base
Exercices : jeux de rôles

MODALITÉS

Modalités

Modalités : en présentiel, distanciel ou mixte . Toutes les formations sont en présentiel par défaut mais les salles sont équipées pour faire de l'hybride. – Horaires de 9H à 12H30 et de 14H à 17H30 soit 7H – Intra et Inter entreprise.
Pédagogie : essentiellement participative et ludique, centrée sur l'expérience, l'immersion et la mise en pratique. Alternance d'apports théoriques et d'outils pratiques.
Ressources techniques et pédagogiques : Support de formation au format PDF ou PPT Ordinateur, vidéoprojecteur, Tableau blanc, Visioconférence : Cisco Webex / Teams / Zoom.
Pendant la formation : mises en situation, autodiagnostics, travail individuel ou en sous-groupe sur des cas réels.

Méthode

Fin de formation : entretien individuel.
Satisfaction des participants : questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation.
Assiduité : certificat de réalisation.
Validations des acquis : grille d'evalution des acquis établie par le formateur en fin de formation.

Informations non contractuelles - PDF généré le 7/11/2026