

# Communiquer et faire évoluer ses pratiques avec l'ennéagramme

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

**Type de formation :** Formation continue

**Éligible au CPF :** Non

**Domaine :** Management du SI

**Action collective :** Non

**Filière :** Relations humaines

**Rubrique :** Développement personnel

**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](mailto:contact@aston-institut.com)

## 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

## 📍 Lieux & Horaires

**Durée :** 14 heures

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

## 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 questionnaire 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

## 📅 Prochaines sessions

Consultez-nous pour les prochaines sessions.

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, autodiagnostic, 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'évaluation des acquis établie par le formateur en fin de formation.