

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

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
Répertoire 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, autodiagnosics, 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.