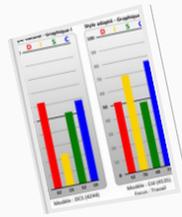


Les bénéfices de la méthode DISC

- **acquérir une meilleure connaissance de soi** et une meilleure connaissance de l'autre
- être en capacité de **détecter rapidement, le profil de comportement de ses interlocuteurs** (prospects, clients, managers, collaborateurs, etc.)
- Apprendre à **adapter sa communication** avec les autres
- **améliorer sa communication** en interne mais aussi en externe
- **booster la cohésion** et la **motivation** des équipes avec les **forces motrices**
- avoir une **équipe commerciale plus performante**
- mettre en place un **management plus agile**, etc.



Téléchargez un modèle de profil DISC détaillé



Flashez
et découvrez



Testez vos connaissances



N'attendez plus, contactez-nous !

Assessments 24x7
GLOBAL LEADER IN ASSESSMENT TECHNOLOGY

www.coachdaffaires.com
www.coachdaffairesformation.com

Coachdaffaires

Accélérateur de performance



La méthode DISC



Adapter notre
communication et améliorer
nos relations avec les autres



La méthode DISC *

La méthode DISC à travers ses couleurs/styles **Dominance**, **Influence**, **Stabilité** et **Conformité** décrit nos comportements observables par les **mots** que nous utilisons, notre intonation de **voix** et notre **langage corporel**.



Elle permet d'apprendre les clés fondamentales de la communication par « **Le langage de l'observation** »

Cette méthode a déjà fait ses preuves auprès de nombreuses entreprises et **un nombre croissant d'entrepreneurs, de dirigeants et managers** l'utilisent au quotidien.

* La méthode DISC repose sur la théorie de W.Marston, elle se caractérise par une analyse **fiable**, **complète**, **conviviale** et **accessible** à tous.

La méthode DISC

est utilisée pour :

LE MANAGEMENT

Reconnaître et comprendre ses collaborateurs afin de s'adapter à chacun d'entre eux. **Comment manager et motiver un collaborateur** dont le profil dominant serait **rouge - jaune - vert** ou **bleu**.

LA VENTE

Reconnaître et comprendre ses prospects afin de s'adapter à chacun d'entre eux. **Construire et maintenir une relation commerciale fructueuse tout au long du cycle de vente.**

LA COHÉSION D'ÉQUIPE

S'enrichir des différences et anticiper les conflits. Comment chacune des couleurs enrichit l'équipe.

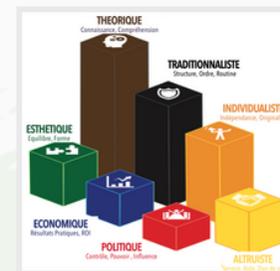
LE RECRUTEMENT

Attribuer le bon poste à la bonne personne en fonction de son profil de comportement naturel et de ses forces motrices.

Mais aussi pour...

La gestion du temps - Les émotions - Le stress - Le bonheur - etc.

La méthode DISC et les Forces Motrices



Les Forces Motrices influencent nos comportements et nos actions.

S'intéresser aux forces motrices permet **d'identifier** les conditions de **motivation** propres à chaque individu.

C'est à dire, ce qui **anime chaque collaborateur** et ce qui le **pousse à agir**.

Cela permet aussi de mettre **en place les conditions favorables à la performance** des équipes.

L'outil **DISC** combiné aux **Forces Motrices** est **extrêmement puissant et efficace** en terme de **communication** et de **motivation**.

