

## FORMATION EFFICACITE RELATIONNELLE INSIGHTS DISCOVERY

### POUR QUI

Ce parcours est destiné à toute personne souhaitant comprendre ses besoins dans le relationnel et saisir le sens des comportements d'autrui tout en appréciant la richesse des apports de l'autre.

Réalisé en intra, il peut être vécu en équipe ou accompagner un collectif inter-service.

### PREREQUIS

L'envie de développer ses compétences relationnelles et de comprendre autrui, sont les uniques prérequis

### DUREE DELAI

La durée totale du parcours est en moyenne de 2 mois 1/2 à compter de la prise de brief effectuée pour ajustement du programme en fonction des enjeux de l'entreprise et des besoins des participants

## PROGRAMME DE FORMATION

### Le profil individuel



- Le profil est généré à partir des réponses au questionnaire complété par le bénéficiaire sur la plateforme sécurisée Insights Discovery
- Confidentiel, il est adressé par mail à son seul bénéficiaire

#### Debrief individuel – 1h30

- Accompagnement de la prise en main du profil, définir des pistes d'actions
- Fixer des objectifs individuels concrets au service du collectif pour les 2 jours de formation



### Jour 1 – 7h

La perception, les dimensions comportementales, décoder les comportements d'autrui

#### La notion de perception

- Le modèle Insights Discovery : les 4 énergies de couleurs clés de lecture des comportements d'autrui
- Dimensions comportementales et préférences naturelles

L'atelier 1 se tient en moyenne 1 semaine après la remise des profils individuels et la tenue des debriefs.



## Jour 2 – 7h

Situer son interlocuteur, identifier ses besoins, adapter sa communication pour emporter l'adhésion

- La boussole du comportement, langage verbal et non verbal
- Des 4 couleurs aux 8 types Insights Discovery : situer son interlocuteur
- Adapter son approche et son discours pour emporter l'adhésion
- Plan d'action individuel

L'atelier 2 se tient environ 1 mois après la tenue de l'atelier 1 afin de favoriser l'expérimentation effectif des apprentissages.

Cette journée de formation se déroule en présentiel ou en visio selon les contraintes client.

## OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, les participants devront :

- Avoir amélioré la connaissance d'eux-mêmes et leur capacité d'introspection
- Avoir acquis quelques éléments de théorie du comportement et des interactions entre les personnes
- Savoir exprimer leurs propres besoins, situer les besoins de leurs interlocuteurs et savoir quel comportement adopter
- Savoir délivrer un message de manière recevable et efficace
- Savoir adapter leur approche et leur discours pour emporter l'adhésion

## PEDAGOGIE

**Le profil comportemental Insights Discovery** : Généré à partir des réponses apportées par le participant à un questionnaire, le profil individuel constitue un outil de connaissance de soi. Il met en évidence les comportements et attitudes mis en œuvre dans la relation de travail, aborde les points forts et axes d'amélioration individuels et précises les leviers et freins à une communication efficace du participant.

Le profil est remis au participant et fait l'objet d'un entretien individuel avec le formateur afin d'apporter les éléments de compréhension nécessaires et de répondre aux questions du participant.

**Le principe de confidentialité est inhérent à la démarche.**



**Mises en situation et étude de cas** : Les mises en situation et exercices permettent l'expérimentation des notions & contenus techniques délivrés pour favoriser la compréhension et l'acquisition de connaissance par les apprenants. Ces expérimentations permettront à l'apprenant de mesurer son niveau d'acquisition des connaissances découvertes pendant la formation. Le travail en sous-groupe favorise également le développement du co-apprentissage.

**Cas pratiques** : la résolution de situations concrètes vise à améliorer les facultés d'analyse et de prise de décision du participant tout en favorisant une appropriation rapide des sujets. Pour certaines mises en situation, les participants devront proposer un cas réel.

Le travail est effectué seul, en binôme ou en sous-groupe.

**Plans d'action** : La définition de plans d'actions individuels avec indicateurs de réussite favorisant la mise en œuvre des apprentissages à la suite de la formation délivrée.

**La pratique du feed-back** : La pratique du feed-back constitue un exercice permettant aux participants de mettre en œuvre les acquis de la formation en situation réelle. Il favorise la connaissance de soi et de l'autre et permet aux participants d'adopter une posture d'auto-développement.

**Des sessions de questions/réponses** permettant d'éclairer des points mal assimilés, non déjà abordés ou ne faisant pas partie de l'atelier. Elles permettent également au formateur de sonder les connaissances acquises par les apprenants afin d'aménager les prochaines étapes de la formation.

### Evaluation des connaissances

- Des sessions de questions/réponses permettant d'éclairer des points mal assimilés, non déjà abordés ou ne faisant pas partie de l'atelier. Elles permettent également au formateur de sonder les connaissances acquises par les apprenants afin d'aménager les prochaines étapes de la formation.
- Modalités d'évaluation des compétences et connaissances. Ce parcours est particulièrement impliquant, l'évaluation est principalement une auto-évaluation. Les sessions de question/réponse constituent une évaluation complémentaire.

### Modalités d'évaluation du parcours de formation

L'évaluation de la formation est effectuée en 3 temps :

- une évaluation à froid est effectuée le dernier jour du parcours,
- un débrief est effectué par téléphone ou en présentiel avec le commanditaire
- une évaluation à froid est effectuée après quelques semaines

Une synthèse des évaluations est adressée aux commanditaires.



## FINANCEMENT

Cette formation est éligible au FNE, ce qui implique la possibilité de la financer intégralement pour les sociétés de moins de 300 salariés en activité partielle ou en difficulté économique.

Pour en savoir plus sur le FNE : <https://travail-emploi.gouv.fr/IMG/pdf/gr-covid-fne-formation.pdf>

Le tarif de la formation est ajusté en fonction de la définition du parcours adapté aux besoins du client.  
Merci de nous contacter.

## INTERVENANTE



Lisa Barrau

*Fondatrice, Coach professionnelle certifiée & formatrice – praticienne Insights Discovery®*

Forte d'une expérience de 15 ans en DRH dans des entreprises à fort enjeux humains, je sais créer les conditions d'une communication authentique et d'une coopération fructueuse portée par une vision commune fédératrice.

Mes accompagnements, individuels et collectifs, invitent à faire évoluer sa posture en redonnant leurs places naturelles aux émotions, tout en se connectant à nos ressources de manière simple au bénéfice de la réussite de nos projets.

**Secteurs d'activité** : *aéronautique, énergies, grande distribution, vin, restauration*

**Formation** : *Coaching (International Mozaïk), Pratiques de l'intelligence collective (Solstice), Pratiques narratives (Institut repère), médiation (IFOMEN et CMFM)*

Contact : 06 79 37 66 05 – [barrau.lisa@gmail.com](mailto:barrau.lisa@gmail.com) – [www.alunissoncoaching.com](http://www.alunissoncoaching.com)