

# Comprendre les comportements pour renforcer son management

 **100 % distanciel** |  **Formation continue**

Cette formation aide à décrypter ces modes de fonctionnement à partir d'un outil reconnu d'analyse comportementale (modèle DISC), utilisé ici comme support de compréhension et de communication.

En savoir +  
et s'inscrire



## POUR QUI ?

- Managers
- Responsables d'équipe
- Responsables RH



## DURÉE

- 7 h, soit 2 demi-journées



## TARIFS

- **Frais pédagogiques :**
  - Adhérent Fédésap : **400€ HT**
  - Non-adhérent Fédésap : **500€ HT**
- **Tarif intra sur devis**



## PRÉ-REQUIS

- Être déjà en poste au sein d'une agence de SAP



Cette formation sera animée par **Sylvana Baratiny**, experte en management et développement commercial avec plus de 8 ans d'expérience dans la gestion d'entreprises de services à la personne. Diplômée en management, elle a aussi occupé divers postes de responsabilité dans la vente et le coaching d'équipes. Actuellement formatrice, elle anime des programmes axés sur le management de proximité et la fidélisation de la clientèle. Sa capacité à optimiser le recrutement et à mettre en place des actions commerciales efficaces en fait une spécialiste reconnue dans son domaine.

## OBJECTIFS

- Identifier son propre mode de fonctionnement et ses réactions en situation professionnelle.
- Comprendre les différents comportements et leurs logiques d'action.
- Adapter sa communication et son management en fonction des profils rencontrés.
- Développer son intelligence émotionnelle pour renforcer la qualité relationnelle.
- Gérer les situations de tension avec discernement et empathie.

## Programme

### 1ÈRE DEMI-JOURNÉE

#### Se connaître pour mieux comprendre les autres

- Introduction à l'analyse comportementale : repères simples et accessibles pour comprendre les comportements au travail (modèle DISC).
- Lecture et interprétation des profils : ses forces, ses points de vigilance, ses leviers de motivation.
- Analyse collective du profil de quelques volontaires.
- Identifier ses réactions automatiques et leurs impacts sur la relation avec les autres profils.
- Exercices d'auto-observation et d'échange autour des styles comportementaux.

### 2ÈME DEMI-JOURNÉE

#### Adapter sa communication et renforcer son intelligence émotionnelle

- Comprendre les besoins et modes de communication des différents profils.
- Adapter sa posture selon les interlocuteurs : salariés, collègues, clients.
- Savoir désamorcer une tension en ajustant son ton, son rythme, son vocabulaire.
- Développer l'écoute active et la régulation émotionnelle en situation de stress.
- Plan d'action individuel : comment utiliser son profil pour mieux manager et collaborer au quotidien.

#### Financements possibles\*

→ OPCO • CNSA • AGEFICE

\*Selon conditions d'éligibilité et de disponibilités des fonds



Formation accessible aux  
**personnes en situation  
de handicap**

INDICATEURS 2024 :

Non applicable (nouvelle formation)