Manager efficacement avec le DISC

Version mise à jour : Novembre 2026 · v2026-11

PUBLIC CONCERNÉ

- Managers commerciaux
- Chargés d'affaires
- Chefs des ventes
- Directeurs commerciaux

COMPÉTENCES VISÉES

Manager son équipe commerciale en adaptant son style à chaque collaborateur, pour renforcer sa motivation et sa performance.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES INTERMÉDIAIRES

Au fil des séquences, le participant sera capable de :

- Identifier le profil DISC de chacun de ses collaborateurs
- Distinguer les 4 styles de management et choisir celui adapté à la motivation et à l'expérience du collaborateur
- Utiliser le DISC pour coacher et motiver
- Appliquer une méthode de gestion des conflits et des situations difficiles

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES FINAUX

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser les profils comportementaux de ses collaborateurs avec la méthode DISC afin d'adapter sa communication managériale.
- Mettre en œuvre les styles de management adaptés aux différents profils et situations professionnelles.
- Conduire un entretien managérial motivant et constructif, en mobilisant les leviers de reconnaissance et de coopération.
- Animer un temps d'échange collectif (co-développement) pour faire émerger des solutions en équipe.

MODALITÉS D'ACCÈS ET D'ÉVALUATION

Toute demande d'inscription fait l'objet d'un entretien de cadrage pour préciser les besoins, définir les objectifs et planifier la session.

Évaluation : Fiche de positionnement individuel en amont de la formation. Évaluation formative par observation des mises en situation managériales (grille critériée DISC) et autoévaluation sur les compétences ciblées. Évaluation à chaud et à froid à 3 mois sur l'atteinte des objectifs.

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE ET FINANCEMENT

Reconnaissance : Formation non certifiante (sans certification RNCP ni RS). Un certificat de réalisation est remis à chaque participant à l'issue de la formation.

Financement : Financement par l'entreprise. Prise en charge possible par l'OPCO de l'entreprise, selon ses critères. Formation non éligible au CPF.

Prérequis
Aucun

Effectif
4 à 8 participants

Déroulement
Présentiel, intra-entreprise

Durée
1 jour (7 heures)

Lieu
Dans les locaux de l'entreprise

Dates
À définir avec l'entreprise

Tarif
À partir de 1 290 € HT la journée, hors frais de déplacement. Devis personnalisé sur demande.

Délai d'accès
20 jours en moyenne après validation du devis et de la convention

Accessibilité
Formation accessible aux personnes en situation de handicap, avec adaptation possible. Référent handicap : Yannick Orieux, yannick@negoforte.fr, 06 87 75 89 30.

Contact et inscription
Yannick Orieux, 06 87 75 89 30, yannick@negoforte.fr

Résultats
Indicateurs de résultats et méthode de calcul publiés sur negoforte.fr

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Ateliers séquencés par objectif pédagogique
- Apports théoriques animés
- Mises en situation, exercices pratiques et outils interactifs (plateforme ludopédagogique)
- Échanges et réflexion collective
- Formation en situation de travail (FEST)
- Méthode participative et co-active
- Livrable synthétique au format carte mentale

CONTENU

- Introduction au management commercial
- Identifier le profil DISC de ses équipes
- Adapter son management selon les profils
- Coacher et motiver avec le DISC
- Identifier les 4 styles de management
- Adapter son style selon la motivation et l'expérience
- Gérer les conflits et les situations difficiles
- Le co-développement (CODEV)