



CORPO
AVENTURE
АВЕНТЮРЕ
СОБЪО

AGENDA GLOBAL

Déroulement:

8h30 Introduction

8h35 Activité d'accompagnement :

Définir son plan stratégique

12h00 Dîner

15h30 Activité Brise-glace

16h00 Atelier d'introduction à DISC

16h30 DISC vs l'entrepreneur

17h00 Comment s'adapter ?

17h30 Conclusion

« Dis-le moi et j'oublierai
Montre-le moi et je me
souviendrai
Implique-moi et je comprendrai »
-Confucius-





OBJECTIFS

DISC:

Comprendre en quoi mon profil impacte le développement de mon entreprise et mes relations avec les autres...





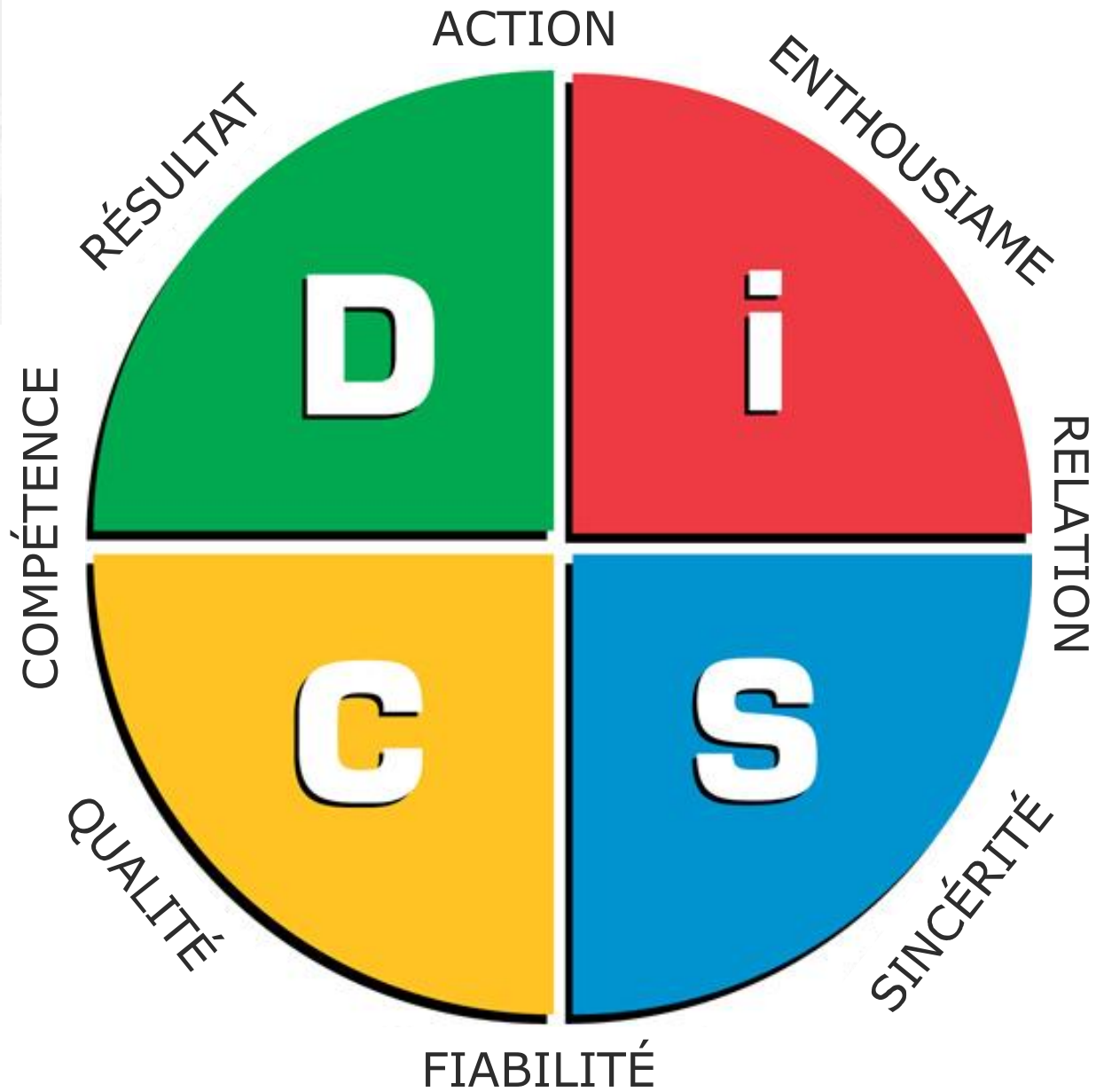
Atelier d'introduction

DISC
15h30



CORPO
AVENTURE

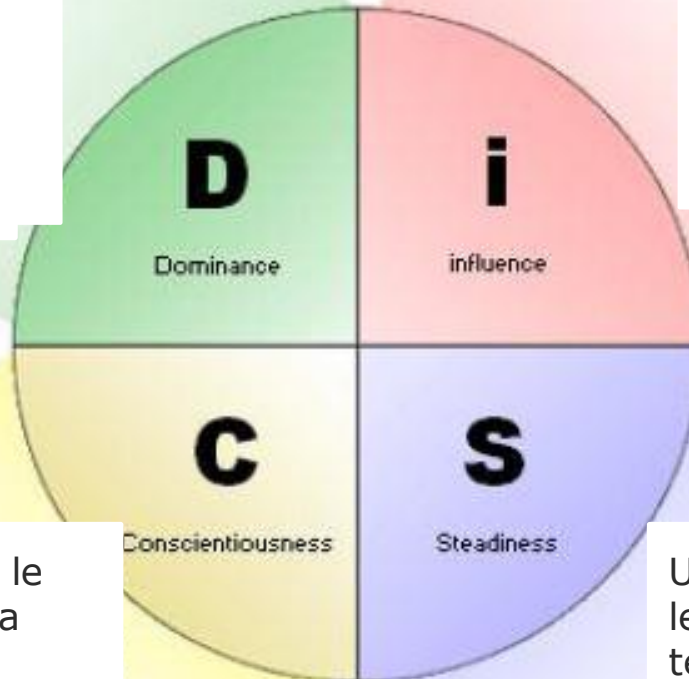
DISC



DISC

Une personne avec le style direct (D) a tendance à être :

Une personne avec le style intuitif (I) a tendance à être :

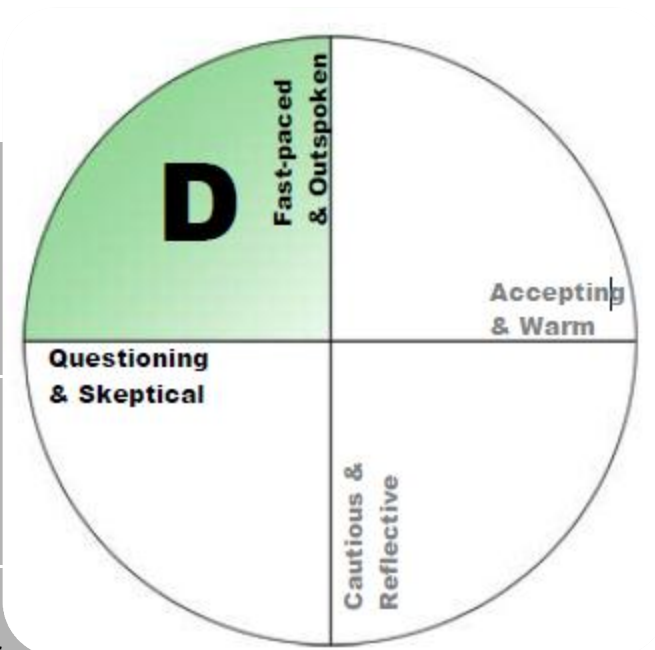


Une personne avec le style cartésien (C) a tendance à être :

Une personne avec le style social (S) a tendance à être :

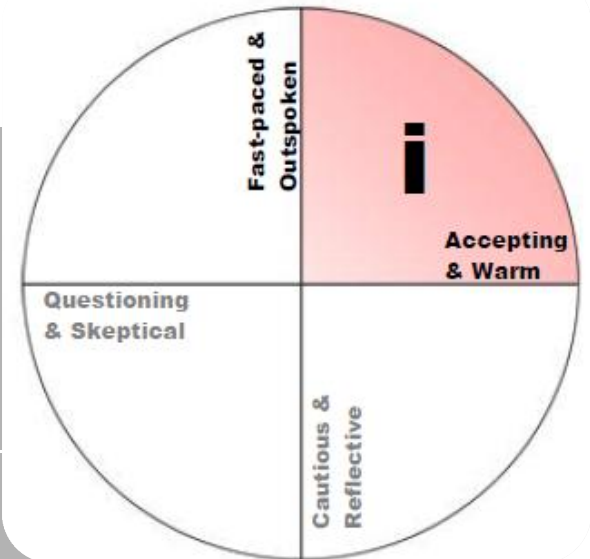
DISC

Caractéristiques	Sûr de lui Confiant Audacieux Attitude de prise en charge
Indicateurs	Exprime ses opinions Sait ce qu'il veut Se fait une idée rapidement
Recherche	De l'information rapide L'information finale, sans détours À être convaincu des produits/services rapidement La motivation du vendeur
Évite	Les longues discussions Les émotions
Préfère	Contrôler la discussion Conserver la discussion sur les faits
Priorités	Action, résultat et compétence



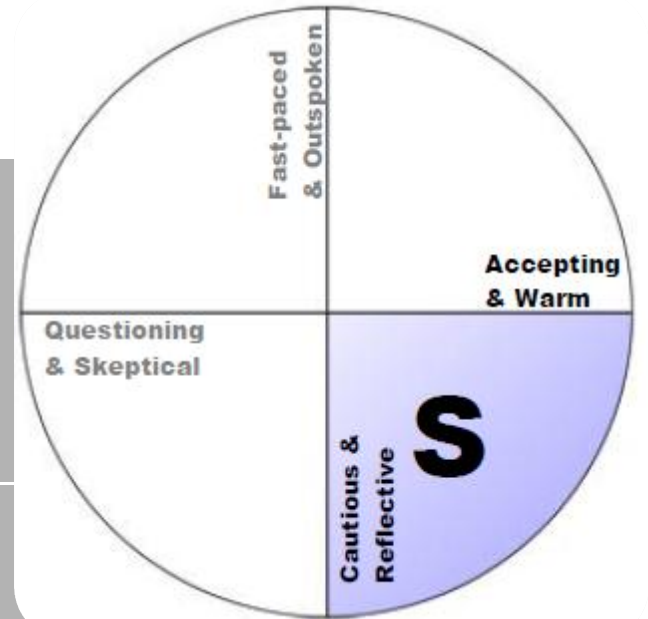
DISC

Caractéristiques	Téméraire Joyeux Enthousiaste Positif Intuitif et suit son instinct Considère les émotions des autres
Indicateurs	Parle beaucoup Change rapidement de sujet Exprime librement ses pensées et émotions Amical envers les autres
Recherche	Une ambiance légère et chaleureuse Les discussions ouvertes À rencontrer de nouvelles personnes À essayer de nouvelles choses et nouvelles idées
Évite	De parler uniquement de business
Préfère	Les relations personnelles
Priorités	Action, enthousiasme, relation



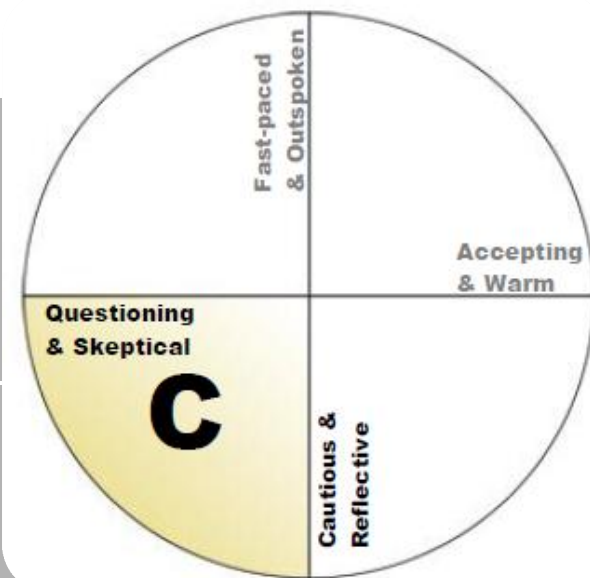
DISC

Caractéristiques	Accommodant et poli Prudent Réfléchi Agréable Attentif et patient Calme et modeste
Indicateurs	Prend des décisions lentement Manières chaleureuses Parle doucement
Recherche	À apaiser et faire plaisir aux gens À étudier sérieusement les différentes options et nouvelles idées
Évite	De révéler ses préoccupations Les approches directes Les décisions rapides et le changement
Préfère	Établir des relations basées sur la sincérité et la confiance Les détails et les spécifications
Priorités	Fiabilité, sincérité et relation



DISC

Caractéristiques	Objectif Prudent et réfléchi Professionnel Méthodique et lent Sceptique
Indicateurs	Prend des décisions logiques Identifie facilement des problématiques Pose beaucoup de questions Analyse les options
Recherche	Des détails, des preuves techniques et des faits solides
Évite	Les émotions expressives La pression Les questions personnelles
Préfère	Que l'on réponde clairement à leurs questions Arriver eux-mêmes à leurs conclusions
Priorités	Fiabilité, qualité et compétence





DISC

Carte perceptuelle

Positionnez vous sur le cadran DISC
selon vos perceptions





Activité expérientielle

16h00



CORPO
AVENTURE



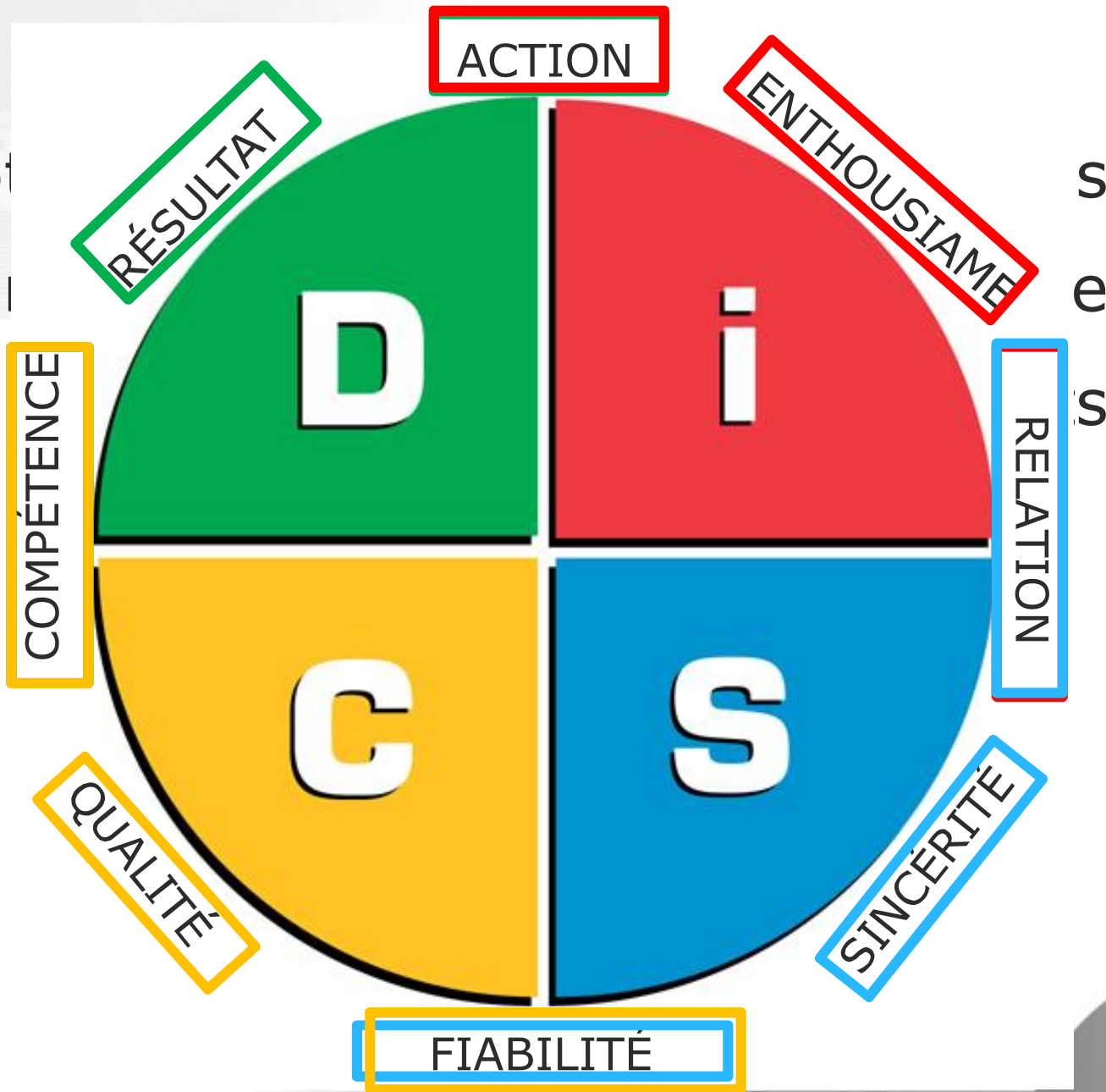
DISC vs
l'entrepreneur
16h30



CORPO
AVENTURE

PRIORITÉS DISC

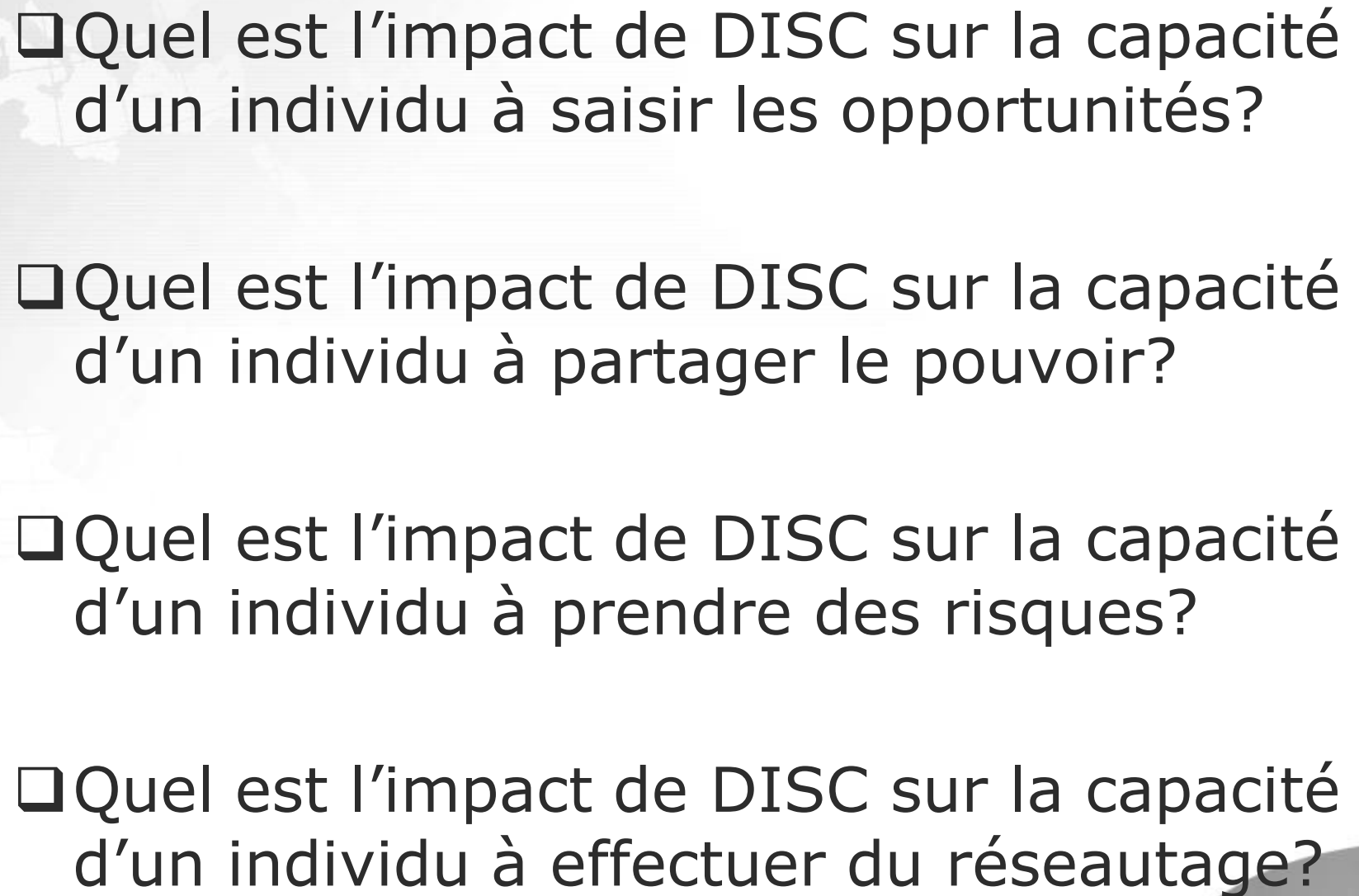
Vot
dal
en
et



PRIORITÉS DISC

Ces priorités naturelles vous procurent des forces, mais génèrent aussi des défis. Quels sont-ils?



- 
- ❑ Quel est l'impact de DISC sur la capacité d'un individu à saisir les opportunités?
 - ❑ Quel est l'impact de DISC sur la capacité d'un individu à partager le pouvoir?
 - ❑ Quel est l'impact de DISC sur la capacité d'un individu à prendre des risques?
 - ❑ Quel est l'impact de DISC sur la capacité d'un individu à effectuer du réseautage?



Comment s'adapter?

DISC
17h00



CORPO
AVENTURE

Comment s'adapter?

1- Comprendre rapidement son client



2- Déterminer le profil du client



3- Définir les priorités



4- Définir les actions à entreprendre



Comment s'adapter?

Êtes-vous capables de reconnaître les styles de personnalités suivants?

<http://www.youtube.com/watch?v=kiO5NRyB4qc>

<http://www.youtube.com/watch?v=XBF7Mr1-nUo>

<http://www.youtube.com/watch?v=6fqHjXtDvWg>

<http://www.youtube.com/watch?v=3o5EuSUjm0I>

<http://www.youtube.com/watch?v=udko907TOug>

<http://www.youtube.com/watch?v=tXIBMUqt5jQ>

http://www.youtube.com/watch?v=K_vM6Y9HM5Y

<http://www.youtube.com/watch?v=pnooi0eInAE>

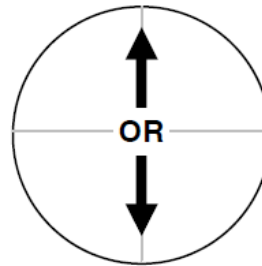
Comment s'adapter?

Étape 1 : Comprendre rapidement son client

1- **Énergique & Direct** OU **Prudent & réfléchi**

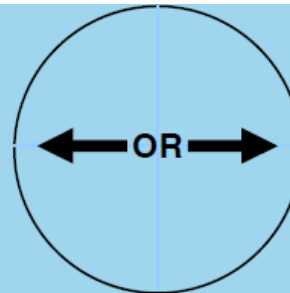
2- **Interrogateur & Sceptique** OU **Ouvert & Chaleureux**

Fast-paced & Outspoken



Cautious & Reflective

Questioning & Skeptical

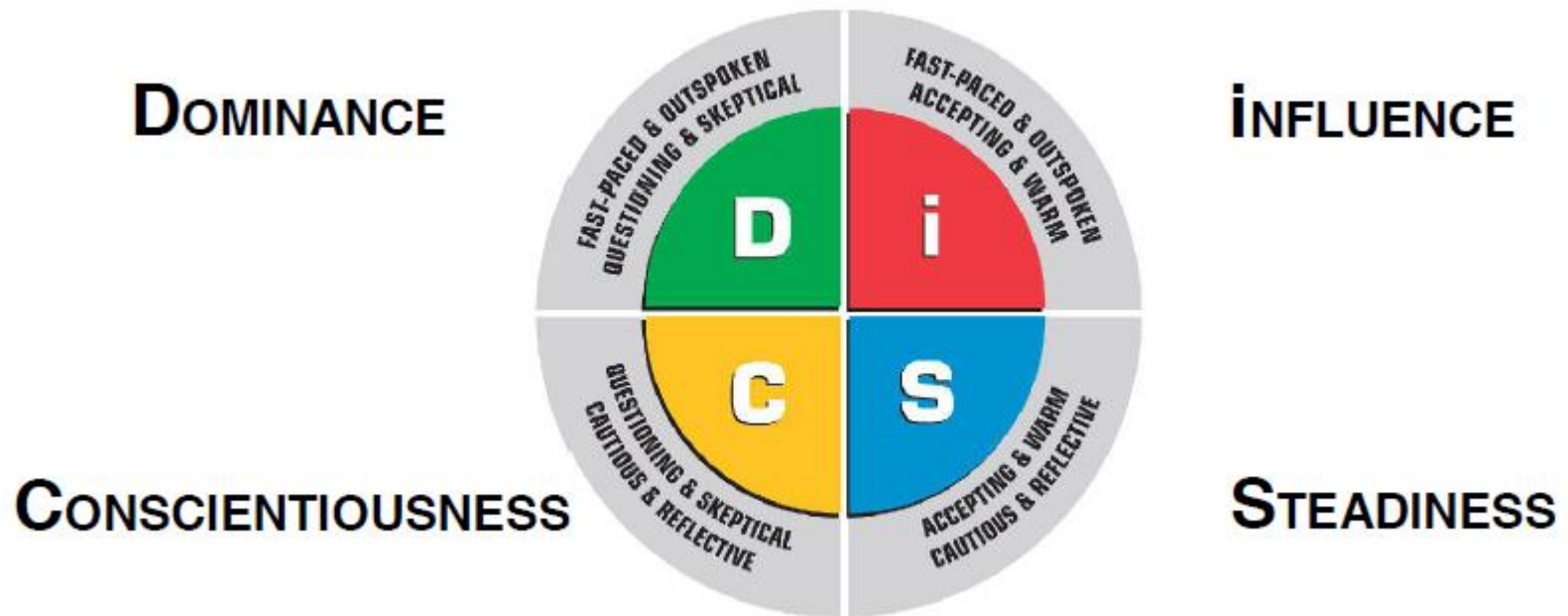


Accepting & Warm

Comment s'adapter?

Étape 2 : Déterminer le profil du client

Combiner les tendances



Comment s'adapter?

Étape 3 : Définir les priorités

1. Quelles sont les priorités naturelles du client?
2. Quelles sont les différences avec les vôtres?
3. Lesquelles sont plus près des vôtres et plus naturelles pour vous?
4. Lesquelles représentent une source de défi?
5. En quoi connaître ces différentes priorités pourrait affecter votre relation avec le client?

Comment s'adapter?

Étape 4 : Définir les actions à entreprendre

1. Focus
2. Type d'interaction
3. Discussions orientées sur : quoi, qui, comment ou pourquoi?
4. Présentation des caractéristiques vs bénéfiques
5. Réponse aux préoccupations
6. Obtenir l'engagement
7. Gérer les attentes en matière du service client

Comment s'adapter?

Êtes-vous capables de reconnaître les styles de personnalités suivants?

<http://www.youtube.com/watch?v=kiO5NRyB4qc>

<http://www.youtube.com/watch?v=3o5EuSUjm0I>

<http://www.youtube.com/watch?v=tXIBMUqt5jQ>

http://www.youtube.com/watch?v=K_vM6Y9HM5Y



Un exemple

DISC



CORPO
AVENTURE

Coordonnées

Jocelyn Brouillard

jbrouillard@corporate-adventure.com

www.corporate-adventure.com

1.866.461.8326

