



SAVOIR UTILISER L'ENNEAGRAMME POUR VALORISER SON POTENTIEL PROFESSIONNEL – N1

Référence DEVPROF002

Fiche programme

PRESCRIPTIONS

Objectifs opérationnels

- Savoir identifier les éléments de personnalités qui sous-tendent les stratégies de réussite individuelle et collective ;
- Savoir mobiliser ses points forts de personnalité pour atteindre ses objectifs de développement professionnel ;
- Savoir utiliser ces éléments pour établir une meilleure communication avec soi-même et ses interlocuteurs.

Public concerné

- Tout professionnel souhaitant développer son potentiel d'action et désireux de mieux communiquer avec les autres (commerciaux, entrepreneurs, managers, dirigeants, professionnels RH, etc.).

Prérequis

- Aucun.

Durée

- 2 jours (14h).

Formats

- En inters et intra-entreprise, coachings, présentiel, distanciel / hybride.

Méthodes pédagogiques

- Questionnaires préparatoires
- Alternance de découverte, exposés magistraux et démonstrations
- Travaux sous forme de cas d'école avec restitution et débriefing
- Apports théoriques vis un diaporama (remis aux participants à l'issue)
- Exercices pratiques à partir de quizz
- Suivi de 3 mois à l'issue de la formation

Positionnement et évaluation des acquis

- En entrée formation : quizz de positionnement ;
- En cours de formation : mises en situations et quizz d'acquisition ;
- En fin de formation : exercice d'application de synthèse.

Les + pédagogiques de la formation

- Consultant-formateur, coach certifié, expert en développement professionnel ;
- 6 participants maximum (présentiel et distanciel) ;
- Bilan et plan d'action personnalisés à l'issue.

Aide-mémoire

- PowerPoint utilisé pendant la formation ;
- Bibliographie conseillée.

Les bénéficiaires

Cette formation permet aux participants de mettre en évidence leurs cartographies sous-tendant les échanges avec leurs interlocuteurs et leurs dynamiques d'action à travers :

- L'identification de rituels "psycho-spirituel", particulièrement face aux situations de stress ou d'insécurité.
- L'ajustement des mécanismes de défense pour accéder à plus de liberté d'action.
- L'intégration de mécanismes de prise de décision plus cohérents avec leurs aspirations.
- La détection des mécanismes d'autres types de personnalité pour à la fois mieux les comprendre et mieux les intégrer.

CONTACT

Patrick JAY
Consultant – Formateur
Coach professionnel certifié ICI
Bilingue anglais / français



Membre de l'International Coaching Federation (ICF)



Mobile 33 (0)6 07 19 18 42

patrickjay@patrickjay-consulting.eu

www.coach-developpement-professionnel.com

4 Place de l'Opéra F-75002 Paris

Actualisation : avril 2021.

Comprendre le système de l'Ennéagramme

- Finalités de l'Ennéagramme
- Origines, historique, héritages et utilisation contemporaine
- Découverte des composantes : les 3 centres d'intelligence (instinctif, émotionnel et mental)
- Comment se construit la personnalité
- Comprendre « les ailes » de l'ennéagramme

Présentation des 9 Ennéatypes et leur fonctionnement

- Découverte des : Perfectionniste, Altruiste, Gagnant, Créatif, Observateur, Loyaliste, Epicurien, Meneur et Médiateur
- Pour chacun, mise en évidence de : peur, interprétations d'adaptation (scénarios d'enfances possibles), fuites (compulsion d'évitement), mécanisme de défense, modes de pensée, de sentiment, de fonctionnement, passion émotionnelle principale en compulsion, fierté, vertu (émotion principale en maîtrise de compulsion), force principale, ailes, sens d'intégration (qualités acquises en évoluant, sens de désintégration (défauts acquis en régression).

Identifier et comprendre ses dix moteurs d'action

- Découvrir ses propres moteurs et sa dominante.
- Evaluer son degré de certitude et d'ouverture : cadre interne ou externe.
- Identifier ses leviers de motivation.
- Prendre conscience de son positionnement dans le temps.
- Repérer les moteurs coincés. Appréhender les risques pour soi et les autres.

Utiliser l'ennéagramme pour structurer ses actions

- Comprendre l'éthique du modèle.
- Découvrir les quatre facettes de sa personnalité.
- Connaître les bases des personnes, leurs contacts, leurs directions.
- Identifier les comportements sous stress de chacune des facettes.
- Manager en connaissant les valeurs qui s'opposent. Prendre des décisions à partir des moteurs et des facettes.
- Découvrir à travers le moteur temps la gestion des objectifs. Savoir utiliser les directions.

Savoir identifier les bases de ses interlocuteurs

- Savoir questionner et écouter les moteurs.
- Positionner la personne dans sa base.
- Identifier les blocages liés aux croyances.
- Développer une communication flexible et tolérante.

Mieux communiquer en s'appuyant sur les bases

- Argumenter et convaincre.
- Communiquer en respectant les valeurs fortes de l'autre.
- Tenir compte de son feedback pour améliorer sa communication.
- Trouver des points de rencontre dans des situations de tension.

CONTACT

Patrick JAY
Consultant – Formateur
Coach professionnel certifié ICI
Bilingue anglais / français



Membre de l'International Coaching Federation (ICF)



Mobile 33 (0)6 07 19 18 42

patrickjay@patrickjay-consulting.eu

www.coach-developpement-professionnel.com

4 Place de l'Opéra F-75002 Paris