

MAÎTRISER LE DISC POUR OPTIMISER LA COMMUNICATION ET LA PERFORMANCE D'ÉQUIPE EN AGENCE

Inscription par mail et réponse sous 48h (jours ouvrés) avec un délai de réalisation 1 mois minimum. La formation dure une journée. Pour toute situation de handicap, nous contacter pour envisager la faisabilité.

Réservation, contact et informations :

catherine@lacademie-du-newbiz.com

Introduction

Présentation des participants. Recueil des attentes et des enjeux spécifiques de l'agence (compétitions, gestion client, tensions internes, leadership créatif, coordination équipes commerciales/créa/stratégie).
Auto-positionnement initial sur son style de communication et sa posture relationnelle. Passation en amont du profil DISC individuel (questionnaire certifié).

Module 1 – Comprendre son profil DISC individuel

1.1. Lecture et décryptage du profil DISC personnel.
1.2. Identification de son style dominant (D, I, S, C) et de ses styles secondaires.
1.3. Forces naturelles, angles morts, zones de tension en contexte d'agence.
1.4. Impact de son profil sur :
la gestion client, le pitch, la gestion du stress en compétition, la prise de décision, la dynamique d'équipe

Module 2 – Adapter sa communication selon les profils

2.1. Reconnaître rapidement le profil DISC d'un interlocuteur (client, annonceur, collègue, directeur de création...)
2.2. Ajuster son vocabulaire, son niveau d'énergie et sa structure de discours.
2.3. Gérer les profils opposés ou conflictuels.
2.4. Construire un pitch impactant selon le profil décisionnaire du jury.
Cas pratiques :
· Pitch face à un profil D (directif, orienté résultats)
· Reco stratégique face à un profil C (analytique, exigeant)
· Animation d'équipe avec profils hétérogènes

Module 3 – Transformer les dynamiques d'équipe en un levier de performance collective

3.1 Restitution du profil DISC collectif de l'agence.
3.1. Cartographie des dynamiques d'équipe.
3.2. Identifier les complémentarités naturelles.
3.3. Détecter les zones de friction structurelles.
3.4. Fluidifier la collaboration entre pôles (commercial / créa / stratégie / production).
Atelier stratégique : Construction d'un plan d'action pour optimiser la communication interne et la performance en pitch.

Conclusion

Évaluation individuelle des acquis, quiz de validation de l'atteinte des objectifs de la formation. Plan d'action individuel et collectif. Engagement concret à 30 jours. Remise du rapport DISC individuel + synthèse équipe.

Participants

Formation individuelle ou collective de max 8 stagiaires

Tarifs

à partir de 2 600€ H.T/ jour
pour 5 stagiaire – 250 € H.T par stagiaire supplémentaire
Proposition sur-mesure
Administration du test DISC :
50 € H.T/ personne

Durée

1 journée de 7h

Lieu

Paris

Moyens mobilisés

Présentation et support de formation projeté. Ordinateur individuel et connexion wifi.



Intervenant
Rodolphe Loctin

Avocat plaidant, formateur en prise de parole et communication stratégique. Certifié DISC Communication. Intervient auprès d'agences et d'entreprises (Meta, Orange...) sur les enjeux de leadership, pitch et performance collective.

Objectifs

- Mieux se connaître pour mieux communiquer
- Parler le langage de son interlocuteur pour convaincre plus vite.
- Transformer la diversité des profils en levier stratégique.
- Renforcer la cohésion et la performance d'équipe
- À l'issue de la formation, le participant sera capable d'adapter instantanément sa communication et d'exploiter les profils de son équipe en contexte d'agence.

Public visé

- Dirigeants d'agence
- Directeurs conseil
- Directeurs de clientèle
- Responsables développement
- Directeurs de création
- Planneurs stratégiques
- Managers d'équipes créatives ou commerciales
- Aucun prérequis nécessaire.
- Passation du questionnaire DISC en amont de la formation.

Méthode

La formation privilégie l'interactivité : théorie et pratique sont alternées. La réflexion et l'échange sont privilégiés avec des mises en pratique, à partir de cas vécus par les participants, d'ateliers, de quiz, de méthodologies illustrées d'exemple puis d'applications en situation

Évaluation individuelle, en fin de formation pour valider les acquis