



## COMPRENDRE, MOTIVER, INFLUENCER : LES CLÉS DE LA VALORISATION DES POTENTIELS

### Objectifs

- ✓ Identifier les automatismes des différentes personnalités de l'ennéagramme.
- ✓ Reconnaître les métaprogrammes d'un interlocuteur en fonction du contexte où il se situe.
- ✓ Maîtriser la notion de valeur et l'utiliser à des fins motivationnelles.
- ✓ Décoder les stratégies mentales pour modéliser une compétence et repérer les stratégies d'échec.
- ✓ Utiliser le feedback comme outil de développement personnel.

### Compétences délivrées

- ✓ Acquérir des repères sur les différentes personnalités humaines : comprendre sa personnalité et celle des autres.
- ✓ Développer de nouvelles manières d'agir, penser et vivre ses émotions en s'ouvrant aux autres profils de personnalité.
- ✓ Décoder les métaprogrammes de perception et de traitement de l'information, de motivation et de conviction pour mieux communiquer et motiver ses interlocuteurs.
- ✓ Utiliser les valeurs pour motiver et influencer les autres.
- ✓ Maîtriser la structure d'une stratégie mentale pour l'utiliser ou la modifier.
- ✓ Emettre un feedback à des fins d'apprentissage et d'accompagnement (coaching, etc).

## Contenu de la formation - 3 jours

### Jour 1 : Evaluer ses ressources et valoriser ses potentiels, grâce à l'ennéagramme

#### *Découverte de ses automatismes et ses ressources :*

- Perception de la réalité et la représentation de la réalité.
- Découvrir ses particularités au moyen d'exercices collectifs et d'exercices d'auto-évaluation.

#### *Les 9 profils de personnalité :*

- Comprendre les liens entre action, émotion et réflexion.
- Analyser les orientations de la motivation.
- Maîtriser les notions de bases de l'ennéagramme (essence, compulsion, fixation, passion, vertu, idée supérieure, intégration, désintégration).
- Identifier les caractéristiques des 9 profils de personnalité.

#### *Les personnalités en entreprises :*

- Identifier la personnalité d'une entreprises.
- Travailler avec les 9 profils de personnalité.
- Exercice de mise en situation en reprenant tous les concepts acquis pendant la journée.

### Jour 2 : Se motiver et motiver les autres :

#### *Les schémas mentaux de motivation :*

- Les métaprogrammes de perception de l'information.
- Les métaprogrammes de traitement de l'information.
- Les métaprogrammes de motivation.
- Les métaprogrammes de conviction et de persuasion.

#### *Les valeurs, sources de la motivation :*

- Comprendre la notion de valeur.
- Activer des valeurs.
- Faire émerger de nouvelles valeurs.
- Mettre en action avec les valeurs.
- Evaluer la pertinence d'un projet personnel ou professionnel en utilisant les critères de valeur.
- La spirale dynamique comme outil de repérage des valeurs.

### Jour 3 : Influence au service du développement personnel :

#### *Analyse approfondie des 9 profils de personnalité :*

- Les instincts.
- Les sous-types.
- Les ailes.
- Accompagner l'autre dans la rupture de ses automatismes limitants.

#### *Les stratégies mentales :*

- Décoder les stratégies mentales.
- Le feedback comme outil de motivation et d'apprentissage.
- Donner et recevoir un feedback.

#### Évaluations des compétences

- ✓ Test écrit d'évaluation à la fin de la formation.
- ✓ Etude de cas.

#### Moyens pédagogiques

- ✓ Exposés théoriques et démonstrations.
- ✓ Exercices individuels et en groupes.
- ✓ Etudes de cas.