

Formation : L'ennéagramme pour mieux communiquer

Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. ENN

Prix : 1610 € H.T.

★★★★☆ 4,5 / 5

Clé en main

Formation éligible au financement Mobilités

La connaissance de l'ennéagramme va vous permettre de repérer vos propres moteurs d'action ainsi que ceux qui animent vos interlocuteurs. Vous apprendrez ainsi à écouter l'autre, à développer une communication flexible et adaptée aux situations d'incompréhension au travail.

Objectifs pédagogiques

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

- ✓ Repérer ses propres moteurs d'action grâce à l'ennéagramme
- ✓ Découvrir les neuf configurations de la personnalité
- ✓ Écouter ses interlocuteurs pour développer la communication
- ✓ Identifier les moteurs de son interlocuteur
- ✓ Éviter les manifestations négatives du stress

Public concerné

Managers, dirigeants, cadres, professionnels des ressources humaines, toute personne désireuse de perfectionner les ressorts de sa communication.

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Échanges participatifs, retours d'expériences, jeux de rôles, exercices en binômes suivis d'un débriefing en groupe.

Méthodes pédagogiques

Pédagogie inductive favorisant l'implication immédiate des participants.

PARTICIPANTS

Managers, dirigeants, cadres, professionnels des ressources humaines, toute personne désireuse de perfectionner les ressorts de sa communication.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Découvrir son mode de fonctionnement

- Repérer ses modes de pensée.
- Identifier ses moteurs, repérer ses talents.
- Répertorier ses comportements positifs et attitudes limitantes dans la relation.
- Écouter ses croyances et ses émotions.
- Identifier ses fonctionnements managériaux.

Exercice

Entraînement à l'écoute pour repérer les fonctionnements de chacun. Partage d'expériences.

2 Comprendre les dix moteurs à l'action

- Découvrir ses propres moteurs et sa dominante.
- Évaluer 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.

Jeu de rôle

En trio : fonctionner avec un moteur inhabituel. Débriefing collectif.

3 Découvrir l'ennéagramme comme outil structurant

- 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.

Exercice

En binôme : identifier les moteurs de son interlocuteur. Adapter sa communication.

4 Écouter pour repérer la base de la personne

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

Jeu de rôle

En trio : exprimer son point de vue, savoir écouter le point de vue de l'autre.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

5 Communiquer en fonction des 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 ou conflit.

Exercice

En binôme, donner et recevoir un feedback avec un interlocuteur de base différente.

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Financement par les OPCO

- Adhérents Mobilités, découvrez les avantages négociés par votre OPCO en cliquant [ici](#)

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 18 juin, 18 juin, 29 oct., 29 oct.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 18 juin, 29 oct.