

Programme formation **Mieux communiquer avec le MBTI®**

Objectifs pédagogiques :

- Découverte de son type MBTI®
- Savoir convaincre et adapter sa communication selon les profils MBTI®.

Durée : 14h00 sur 2 jours

Prérequis : Francophone

Méthodes pédagogiques :

- Formation en présentiel
- Outils et techniques tirés des travaux de Carl Gustav Jung sur les profils de personnalité (MBTI® : Myers Briggs Type Indicator)
- Questionnaire MBTI® sous licence OPP mettant en évidence les 4 typologies de la personnalité humaine.
- Exercices en sous-groupes démontrant les différences de fonctionnement entre les individus sur les 4 dimensions du MBTI®
- Partage d'expériences des participants sur leurs perceptions et leur vécu autour de ces 4 dimensions.
- Temps de lecture et d'exploration sur le livre Introduction aux types psychologiques
- Jeux de rôle afin d'adapter sa communication en fonction des profils
- Le formateur remettra à chaque stagiaire un classeur avec les supports de la formation et les exercices à réaliser. Un support PowerPoint viendra appuyer les explications théoriques du formateur.

Evaluation de la formation :

1. **Questionnaire d'évaluation à chaud** administré à la fin de la formation mesurant l'intégration des 4 dimensions présentées dans le MBTI®. Chaque questionnaire fait l'objet d'un débriefing avec le formateur au moment de la conclusion.
2. Une **attestation de participation à la formation** est envoyée par mail au stagiaire 15 jours après la formation.



Aptitude :

- A la fin de la formation les stagiaires connaîtront leurs 4 préférences naturelles pour : se ressourcer, percevoir de l'information, décider et d'organiser dans la vie.

Compétences :

- A la fin de la formation les stagiaires auront :
- Compris leur mode de fonctionnement sur 4 grands typologies et la différence avec les autres profils ;
- Développé une capacité d'adaptation dans leur communication en fonction des 4 grandes typologies de personnes.

Programme :

1^{ère} demi-journée :

- Tour de table des connaissances de participants sur le MBTI® à posteriori et définition des attentes des participants.
- Présentation des origines du MBTI®
- Présentation de la démarche MBTI®
- Présentation et exercices sur la notion de préférence selon Jung
- Présentation des consignes de passation du questionnaire.
- Passation du questionnaire

- Présentation de la dimension : « orientation de l'énergie » ; et de ces 2 polarités : Extraversion et Introversion.
 - Exercices en sous-groupe
 - Comparaison des résultats avec le questionnaire
 - Choix de la polarité E ou I

- Dépouillement du questionnaire et calcul du score de préférence

- Exercice en sous-groupe S/N
 - Présentation de la dimension : « perception de l'information » ; et de ces 2 polarités : Sensation et Intuition.
 - Comparaison des résultats avec le questionnaire
 - Choix de la polarité S ou N

2^{ème} demi-journée :

- Présentation de la dimension : « Jugement » ; et de ces 2 polarités : Pensée et Sentiment.
 - Exercice en sous-groupe
 - Comparaison des résultats avec le questionnaire
 - Choix de la polarité T ou F

- Présentation de la dimension : « Style de vie » ; et de ces 2 polarités : Perception et Jugement.
 - Exercices en sous-groupe
 - Comparaison des résultats avec le questionnaire
 - Choix de la polarité J ou P



- Lecture et validation de son type MBTI®
- Présentation des facteurs de Stress en lien avec les profils MBTI®
- Jeux de rôles pour adapter sa communication en fonction des dimensions ST, NF, SF, et NT

3^{ème} demi-journée :

- Retour sur vos expériences depuis la découverte
- Rappel des 4 dimensions du MBTI®
- Présentation de la dynamique des fonctions et des impacts face au stress.
- Exercice : Comment aimez-vous que l'on vous parle ? Apprendre à utiliser le bon langage en fonction de votre interlocuteur pour développer votre pouvoir de conviction et d'influence.
- Exercice par paire de fonction : ST, NT, NF, SF.
 - Individuellement : 3 talents / 3 "pas talents" / 3 motivateurs / 3 stresseurs / 1 slogan
 - En quoi sommes-nous semblables ?
 - En quoi sommes-nous différents ?
 - Quelle stratégie utiliser pour augmenter notre efficacité ?

4^{ème} demi-journée :

- Etude de cas par paire de fonction : Que faut-il vous dire, quels arguments employer, comment s'adresser à vous, pour vous persuader de faire quelque chose ou pour vous convaincre dans une discussion ? Et à l'inverse, que ne faut-il pas vous dire, quels arguments ne vous convainquent pas ?
- Etude de cas : Etude de Cas sur une question qui sera défini par le groupe par paire de fonctions : ST, NT, NF, SF.
- Chaque sous-groupe expose sa méthode de travail et le fruit de sa réflexion.
- Proposition d'amélioration des process internes en lien avec l'étude de cas.
- QCM d'évaluation des compétences
- Evaluation de la formation

Modalités d'évaluation :

- **QCM** mesurant :
 - L'intégration et la compréhension des 4 dimensions du MBTI et ses 8 lettres.
 - La bonne adaptation à une situation de communication
- **Questionnaire d'évaluation à chaud**
- Une **attestation de participation** à la formation est envoyée par mail au stagiaire dans les 15 jours.

Tarif : Nos formations se déroulent en intra, nous vous ferons une proposition tarifaire après avoir fait le recueil de vos besoins de formations.

Lieu de la formation : à définir

Délai d'accès : 3 semaines

Accessibilité : Conditions d'accès des publics en situation de handicap : nous consulter



CV de l'intervenant Raphaël Balaj

- **25 ans d'expériences dans le conseil et la formation**
- Diplômé de l'I.F.A.G. Lyon, Option : communication, création et rachat d'entreprise.
- Maître Praticien en PNL.
- Accrédité Praticien MBTI® I et II.
- Formé à la communication et au leadership par les américains : Robert Dilts, David Gordon et Anthony Robbins.
- Fondateur de la société M-Evolution en 2005.
- Directeur associé de Congruences de 2000 à 2005.
- Consultant, formateur de 1994 à 2005 chez Congruences.
- Intervenant en leadership et développement personnel à l'emlyon business school auprès des EMBA
- **Animation de formation** : Leadership, Communication, team building, vente, négociation, management, gestion du temps, gestion du stress, préparation mentale, développement personnel, ...
- **Conseil en stratégies** : Accompagnement des clients dans l'élaboration d'un projet d'entreprise ou de service.
- **Coaching** de directeurs d'entreprise, de cadres, de commerciaux...
- **Pôles de compétences métiers** : Laboratoire pharmaceutique, visite médicale, monde pénitentiaire, immobilier d'entreprise, travail social, exploitation d'autoroute, SSII, édition presse, monde industriel...
- Préparateur mental auprès des sportifs de haut niveau (ski, golf).
- Pratique de la sophrologie.



Qu'est-ce que le MBTI® ?

Le Myers-Briggs Type Indicator est un questionnaire d'autodiagnostic qui a pour but de rendre la théorie de Jung sur les différents types psychologiques facile à comprendre et à utiliser dans la vie de tous les jours. Les résultats du MBTI® identifient les différences qui existent entre les personnes, différences qui peuvent être la cause de nombreux malentendus, Vos réponses au MBTI® vous permettront, au cours de l'entretien qui suivra, d'identifier vos talents personnels. Ces informations vous aideront à mieux vous connaître, à découvrir ce qui vous motive, vos atouts naturels ainsi que les domaines dans lesquels vous pouvez vous développer. Elles vous aideront également à apprécier les personnes qui sont différentes de vous. Une bonne compréhension de votre type MBTI® vous permettra de vous affirmer et développer la coopération avec les autres.

Création du MBTI®

Les auteurs du MBTI, Katharine Cook Briggs (1875-1968) et sa fille, Isabel Myers (1897-1980) ont observé avec rigueur et enthousiasme les différences de personnalité. Elles étudièrent et développèrent les idées du psychiatre suisse Carl Gustave Jung (1875-1961) puis les utilisèrent pour mieux comprendre les personnes de leur entourage. Le gâchis du potentiel humain que représentait la deuxième Guerre Mondiale incita Isabel Myers à créer l'indicateur afin de permettre à un plus grand nombre de personnes de bénéficier des avantages qu'elle avait découvert grâce à sa connaissance des types psychologiques et à son appréciation des différences de personnalité.

Le MBTI® de nos jours

Après plus de 50 ans de recherches et de développement, le MBTI est devenu l'outil plus utilisé dans la compréhension des différences de personnalité. Etant donné qu'il explique les bases du fonctionnement humain, le MBTI est utilisé à des fins aussi nombreuses que diverses, comme par exemple :

- Meilleure compréhension de soi et meilleur développement personnel
- Evolution et gestion de carrière
- Développement organisationnel
- Cohésion d'équipes
- Formation au management et au Leadership
- Résolution de problèmes
- Conseil en communication
- Apprentissage et développement
- Conseil pédagogique
- Formation sur la diversité et sensibilisation à la multiplicité des cultures

Avec plus de 3,5 millions d'indicateurs administrés chaque année dans le monde entier, le MBTI a été traduit dans plus de 30 langues, parmi lesquelles, le hollandais, le français, l'allemand, l'italien l'espagnol, le danois, le norvégien et le suédois qui sont disponibles auprès d'OPP.