



DISC /// Découvrez votre style de communication... et transformez vos relations !

Pourquoi certaines personnes vous comprennent immédiatement, tandis que d'autres semblent parler un tout autre langage ?

Le modèle **DISC**, inspiré des travaux du psychologue **William Moulton Marston**, révèle les préférences comportementales qui influencent notre manière de communiquer, de décider, de collaborer et de gérer les situations du quotidien.

Le DISC distingue **quatre grands styles comportementaux** :

- **Dominance (D)** : agir, relever des défis, décider rapidement.
- **Influence (I)** : communiquer, convaincre, créer des relations.
- **Stabilité (S)** : écouter, coopérer, instaurer un climat de confiance.
- **Conformité (C)** : analyser, structurer, rechercher la qualité.

Il ne s'agit ni d'un test de personnalité, ni d'un jugement de valeur. Chaque profil possède ses forces, ses talents et ses leviers de réussite.

Pourquoi découvrir votre profil DISC ?

Parce qu'une meilleure connaissance de soi permet de :

- ✓ communiquer avec plus d'impact ;
- ✓ développer un leadership authentique ;
- ✓ renforcer la cohésion des équipes ;
- ✓ mieux gérer les conflits et les différences ;
- ✓ améliorer les relations clients et commerciales ;
- ✓ gagner en efficacité dans toutes vos interactions.

Et si votre plus grand levier de performance était votre façon de communiquer ?

Que vous soyez dirigeant, manager, entrepreneur, commercial ou en transition professionnelle, le DISC vous offre des clés concrètes pour mieux vous connaître, comprendre les autres et créer des relations plus fluides, plus efficaces et plus humaines.

Comprendre les comportements, c'est ouvrir la voie à une communication plus juste, des relations plus sereines... et des résultats durables.

Le DISC : un révélateur de potentiel, un accélérateur de performance

Les plus grandes réussites ne reposent pas uniquement sur les compétences. Elles reposent aussi sur la capacité à comprendre les comportements, à créer des relations de confiance et à communiquer avec justesse.

Le modèle **DISC**, permet d'identifier les préférences comportementales qui influencent notre façon de communiquer, de décider, de manager, de vendre et de collaborer.

Au travers de quatre dimensions comportementales — **Dominance, Influence, Stabilité** et **Conformité** — le DISC met en lumière vos modes de fonctionnement naturels, vos forces, vos zones de vigilance et les conditions dans lesquelles vous exprimez pleinement votre potentiel.



Le DISC n'étiquette pas. Il éclaire. Il ne juge pas. Il révèle.

Une meilleure connaissance de soi pour une performance durable

Découvrir son profil DISC, c'est apprendre à :

- renforcer l'engagement des équipes ;
- mieux comprendre les motivations de ses collaborateurs ou de ses clients ;
- prévenir les tensions et fluidifier les relations ;
- prendre des décisions avec davantage de discernement.

Transformer la connaissance en résultats

Parce que chaque personne est unique, il n'existe pas de « bon » ou de « mauvais » profil. La véritable force réside dans la capacité à reconnaître ses propres préférences, à comprendre celles des autres et à adapter sa communication avec intelligence.

Le DISC devient alors un véritable levier de transformation, au service de la performance individuelle, de l'efficacité collective et de la qualité des relations humaines.

DISC est un outil concret de développement, de coopération et de réussite.

Mieux se connaître. Mieux comprendre les autres. Mieux réussir ensemble.

Prêt(e) à découvrir votre profil DISC ? Contactez-nous et faites de votre communication un véritable levier de réussite.