

# Mieux se connaître et mieux connaître les autres grâce aux Profils de diamant

2 jours · 14 heures

Présentiel

Inter et intra-entreprise

Financement entreprise / OPCO

**OBJECTIFS** À l'issue de la formation, chaque participant est capable de :

- 1 Identifier** ses principaux traits de personnalité et ceux de ses interlocuteurs selon les six Profils de diamant.
- 2 Reconnaître** chaque profil au quotidien : comportements, apports à une équipe, besoins et erreurs à éviter.
- 3 Adapter** sa communication à chaque profil pour convaincre, annoncer un changement ou motiver, en choisissant le bon canal.
- 4 Confier** les bonnes missions aux bons profils et anticiper les situations conflictuelles à l'aide du carré d'Ofman.

## PUBLIC VISÉ

Managers, commerciaux, techniciens, fonctions administratives et toute personne qui veut adapter sa communication à ses clients, collègues, collaborateurs et hiérarchie.

## PRÉREQUIS

**Aucun prérequis.** La formation s'appuie sur les situations professionnelles réelles des participants.

## TYPE DE RECONNAISSANCE

**Formation non certifiante.** Attestation de fin de formation remise à chaque participant ; aucun droit de poursuite d'études.

## DURÉE ET MODALITÉS

2 jours consécutifs, **14 heures** (2 × 7 h), en **présentiel** : session inter-entreprises ou intra, dans les locaux du client. Groupe de 6 à 10 participants.

## MÉTHODES MOBILISÉES

Pédagogie active : **40 %** d'apports (Profils de diamant, illustrations vidéo), **50 %** de mises en application (ateliers, jeux, mises en situation), **10 %** d'évaluation. Questionnaire Profil e-diamant en ligne en amont de la session, restitution individuelle. Kit pédagogique remis à chaque participant.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- **Entrée** : positionnement en ligne (auto-évaluation de 1 à 10 sur chaque objectif, besoins d'aménagement).
- **En cours** : ateliers et mises en situation avec feedback individualisé ; restitution du Profil e-diamant.
- **Fin** : évaluation des acquis (quiz du Formulaire unique, qui recueille aussi la satisfaction).
- Attestation de fin de formation.

## FINANCEMENT ET TARIF

Formation réservée aux entreprises, non accessible aux particuliers. Plan de développement des compétences ; prise en charge possible par l'OPCO de l'employeur.  
**Tarif : sur devis**, en inter comme en intra, selon l'effectif et le lieu.

## DÉLAIS D'ACCÈS

**Inter-entreprises** : 2 à 6 semaines entre la demande et le démarrage, selon les sessions et l'accord de financement. **Intra-entreprise** : 4 à 8 semaines.

## ACCESSIBILITÉ

Accessible aux personnes en situation de handicap ; besoins d'aménagement recueillis avant l'entrée et au positionnement. Référent handicap : **Amaury du Crest**, 06 80 00 12 10.

## CONTACTS

**Amaury du Crest** — inscriptions, devis, référent handicap · amaury@gonogo-formation.fr · 06 80 00 12 10  
**Wilfried Pelletier** — contenu pédagogique · wilfried@gonogo-formation.fr · 06 77 31 95 51 · gonogo-formation.fr

## Jour 1

7 h · 8h30-16h30

- 1 Ouverture**  
Positionnement d'entrée, recueil des attentes, ice breaker.
- 2 Les six Profils de diamant**  
Présentation des six facettes, jeu des 6 familles, challenge vidéo en équipe.
- 3 Ateliers tournants**  
Reconnaître chaque profil, ses apports, ses besoins, les erreurs à éviter, comment le motiver.
- 4 Le carré fondamental d'Ofman**  
Qualités, risques, irritants et challenges de chaque profil.

## Jour 2

7 h · 8h30-16h30

- 5 Restitution des profils**  
Retour sur les ateliers, restitution individuelle des Profils de diamant, cartographie de son entourage.
- 6 Communiquer avec chaque profil**  
Comment ils s'expriment, comment leur parler — mises en situation.
- 7 Motiver et déléguer**  
Les 4 questions de motivation, quelles missions confier à quel profil.
- 8 Évaluation et clôture**  
Engagements de progrès, Formulaire unique.