



**CHABRERIE Bernard**  
**Accompagnement au changement**  
**Situation bloquée ? Parlons-en !**  
 Port. : 06.32.81.43.56  
 Courriel : [bernard@chabrerie.net](mailto:bernard@chabrerie.net)  
<https://bernardchabrerie.net>  
<https://l enneagramme.fr>  
[www.linkedin.com/in/bernardchabrerie](http://www.linkedin.com/in/bernardchabrerie)

## 2ème module de formation sur l'ennéagramme

### La dynamique des relations

#### Module 2 - Améliorer sa dynamique relationnelle

Objectifs	Compétences délivrées	Moyens pédagogiques
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier les limites de sa structure de caractère dominante</li> <li>• Définir ses besoins en terme de développement de compétences</li> <li>• Identifier les compétences particulières de chaque profil</li> <li>• Acquérir des outils pour mieux gérer ses relations</li> <li>• Développer de nouvelles compétences pour demeurer le plus objectif possible en toute situation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier la dynamique de sa personnalité, ainsi que deux comportements secondaires afin de diminuer les aspects négatifs de son schéma dominant</li> <li>• Développer de nouvelles formes de communication</li> <li>• Recenser des relations difficiles afin d'être capable de proposer des solutions pour faire face à la situation</li> <li>• Identifier les compétences de chaque profil (mentales, émotionnelles et comportementales) dans l'objectif de reconnaître les formes d'accompagnement à adapter à ce profil</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exposés</li> <li>• Travail par groupes de même profil</li> <li>• Panels</li> <li>• Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques</li> </ul>

### Programme de formation (2 jours)

#### 1er jour :

- Attentes et liste des cas pratiques de chaque participant
- Dans la vie quotidienne, lister les difficultés rencontrées avec chacun des neuf profils
- Approfondir les motivations inconscientes de chaque profil
- Trouver les bonnes attitudes correspondantes

#### **Panels des types 3, 6, 9, 1**

##### **Chaque panel = 1h00**

- Rappels des caractéristiques principales
- Le mode de relation spécifique à ce profil : quel comportement adopter
- le mode de coaching bénéfique à ce profil : quels sont les mots qui résonnent particulièrement
- Questions des participants aux représentants de ce profil
- Résolution de cas pratiques

#### 2ème Jour :

#### **Panels des types 4, 2, 8, 5, 7**

##### **Chaque panel = 1h00**

- Rappels des caractéristiques principales
- Le mode de relation spécifique à ce profil : quel comportement adopter
- le mode de coaching bénéfique à ce profil : quels sont les mots qui résonnent particulièrement
- Questions des participants aux représentants de ce profil
- Résolution de cas pratiques des collaborateurs/clients des participants

#### **Synthèse et conclusions**

**Horaire : 9h-18h - Effectif : 10 à 25 participants**

Siret : 831 455 001 00014

Coordonnées bancaires : Chabrerie Bernard, 57 rue du Fbg Bourdillet - 37600 Loches

Caisse d'épargne Loire-Centre, 17-19 rue Picois, 37600 Loches

IBAN : FR76 1450 5000 0208 0019 7134 804      BIC : CEPFRPP450

En lien avec le



CENTRE D'ETUDES DE L'ENNEAGRAMME