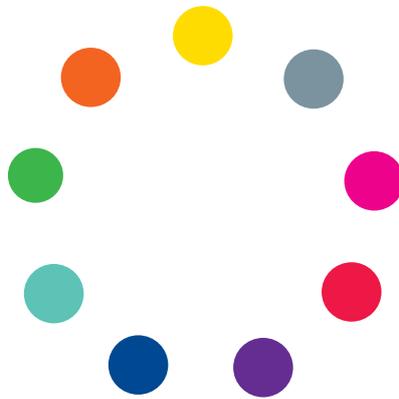


# FORMATION ENNEAGRAMME

## CYCLE 1

Formation en Région  
avec les partenaires du CEE



Acquérir des repères sur la personnalité et des clés  
pour mieux gérer les situations difficiles

Méthode pédagogique :  
Ennéagramme et Tradition Orale ©



MANAGER  
autrement

01 46 43 06 92  
www.enneagramme.net  
contact@cee-enneagramme.eu  
11 rue Jacques Dulud, 92200 Neuilly-sur-Seine

Manager Autrement est une SARL créée en 1995. Le Centre d'Études de l'Ennéagramme (CEE) est la marque principale de cette société. Pour faciliter la lecture pour le public qui connaît davantage la marque CEE que le nom de la société, nous avons choisi, dans ce document, d'utiliser le mot CEE / Manager Autrement pour évoquer l'entreprise Manager Autrement.

CEE /Manager Autrement propose un parcours de formation Ennéagramme complet qui débute par un Cycle 1 composé de cinq modules de formation de 2 jours pour un total de 70 heures de formation :

. **Modules 1 et 2** : «Acquérir des repères sur sa personnalité et valoriser son potentiel professionnel avec l'Ennéagramme». . Deux stages de deux jours soit 28h de formation. Stages animés en région ou étranger par les partenaires du CEE : <https://cee-enneagramme.eu/agenda-partenaires-en-region/>

. **Modules 3, 4 et 5** sont des modules complémentaires pour aller plus loin dans la découverte de l'Ennéagramme. Trois stages de deux jours soit 42 heures de formation. Retrouver ses stages en présentiel sur Paris ou en visio: <https://cee-enneagramme.eu/agenda-formations-cee/>

L'Ennéagramme est un outil qui donne des repères sur la personnalité à partir de neuf structures de caractère. Notre méthode pédagogique spécifique au CEE/Manager Autrement est une marque déposée :

### Ennéagramme et Tradition Orale ©

#### Public

- Professionnels des Ressources Humaines et de l'accompagnement
- Cadres et dirigeants, enseignants...
- Manager, responsables de projet...
- Professionnels de santé
- Ainsi que toute personne désireuse d'acquérir des repères sur la personnalité pour mieux se connaître et comprendre les autres, améliorer sa communication, valoriser son potentiel.

#### Admission et Pré-requis

- Être titulaire d'un Bac +2 ou sur dossier
- Retrouver les dates et lien de contact des formateurs en région / étranger sur le site du CEE : <https://cee-enneagramme.eu/agenda-partenaires-en-region/>

#### Objectifs pédagogiques

- Acquérir des repères sur la personnalité
- Mieux gérer les personnalités difficiles
- Développer de nouvelles compétences relationnelles
- Mieux gérer ses émotions

#### Moyens pédagogiques

- Exposés
- Études de cas pratiques
- Mises en situation réelle

#### Modalités d'évaluation

- Contrôle continu, notamment sur la participation active
- Présentation orale
- Mise en situation
- Compte-rendu d'expérience professionnelle
- Soutenance orale devant l'ensemble du groupe
- Test écrit

#### Durée et modalités d'organisation

- Chaque module est constitué de 2 jours de formation en présentiel, soit d'une durée totale de 14 heures.
- Horaires : 9h - 18h
- Effectifs : de 10 à 30 personnes en moyenne

Ennéagramme et Tradition Orale ©

# Acquérir des repères sur la personnalité

## Mieux se connaître avec l'Ennéagramme

## Module 1

Objectifs	Compétences délivrées	Moyens Pédagogiques
<ul style="list-style-type: none"> <li>Définir sa personnalité dominante</li> <li>Acquérir des repères sur sa propre personnalité et celle des autres</li> <li>Evoluer vers une posture neutre et objective</li> <li>Découvrir et accepter d'autres perspectives de la réalité que sa position dominante</li> <li>Evaluer les ressources/compétences d'un interlocuteur</li> </ul>	<p><b>Analyser sa personnalité par un jeu de questionnements :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Savoir décrire votre type de personnalité et ce qui le caractérise               <ul style="list-style-type: none"> <li>- points forts de votre profil</li> <li>- points faibles de votre profil</li> </ul> </li> <li>Connaître la structure des neuf profils de personnalité</li> </ul> <p><b>Connaître la motivation, les ressources et les points faibles de chaque profil :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Etre capable de donner trois caractéristiques de chacun des neufs profils</li> <li>Savoir quelle attitude éviter face à chacun des profils</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Exposés</li> <li>Questionnaire d'autoévaluation</li> <li>Travail à la vidéo</li> <li>Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques</li> </ul>

### Programme de la formation

#### 1er Jour :

##### Approfondir la connaissance de soi

- o Situer ses particularités à l'aide d'exercices individuels et interactifs
- o Faire le point : questionnaire d'auto-évaluation
- o Distinguer les points forts/points faibles de son caractère

##### Acquérir des repères sur la personnalité

- o Motivation réelle de son comportement préféré
- o Présentation de témoignages vécus sur vidéo
- o Étude de sa résistance au changement/capacités d'adaptation

##### Analyser son comportement aujourd'hui

- o Préalable : comment être objectif sur mes qualités relationnelles
- o Reconnaître l'homogénéité de ses traits de caractère
- o Savoir utiliser ses points forts sans devenir excessif
- o Reconnaître la personnalité des autres, au delà de leurs masques
- o Importance du non-jugement

#### 2ème Jour :

##### Description des neuf profils de personnalité

- o Description de l'attitude générale
- o Habitudes, mots-clé, gestuel, qualité de présence, tempo
- o Identifier un proche de chaque profil
- o Lister les erreurs à ne pas commettre
- o Nommer les clés du lien, les valeurs de ces profils

#### Horaires

9h00 -18h00

#### Effectif

10 à 25 participants

## Ennéagramme et Tradition Orale ©

# Améliorer sa Dynamique Relationnelle

## Module 2

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 la formation

#### 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 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 conclusion

**Horaires**

9h00 -18h00

**Effectif**

20 à 30 participants

## Ennéagramme et Tradition Orale ©

# Valoriser son potentiel

## Module 3

**Objectifs**

- Découvrir son sous-type, déterminer le point faible de son comportement
- Remettre en question ses schémas de pensée et ses croyances
- Définir comment accéder à de nouvelles compétences

**Compétences délivrées**

- Connaître et repérer vos comportements excessifs qui freinent votre efficacité et votre dynamique relationnelle
- Dresser une liste de vos peurs et de vos évitements
- Trouver des axes de développement pour éviter vos comportements excessifs
- Répertoire des compétences à acquérir pour faciliter vos projets d'évolution professionnelle

**Moyens Pédagogiques**

- Exposés
- Travaux en binômes et en sous-groupes
- Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques

**Programme de la formation****1er Jour :**

Prise en compte des cas pratiques de chaque participant  
Présentation sommaire des sous-types

- Découvrir son sous-type dominant et déterminer les points forts et points faibles de son style d'accompagnement / de communication
- Cas pratiques sur des situations quotidiennes
- Mieux gérer les entretiens en tête-à-tête
- Particularités du sous-type social

**2ème Jour :**

Présentation des 27 profils  
Analyse de la motivation de chacun  
Application concrète sur les personnalités difficiles des collaborateurs/clients des participants

- Plan d'action : comment mettre en place de nouvelles compétences dans sa vie professionnelle

Liste des moyens/techniques de développement appropriées à chacun  
Application concrète sur les personnalités difficiles des collaborateurs/clients des participants

- Commencer à utiliser le système dans votre vie professionnelle
- Définir des techniques et des approches adaptées aux profils des personnes coachées.

**Horaires**

9h00 - 18h00

**Effectif**

12 à 30 participants

## Ennéagramme et Tradition Orale ©

# Mieux gérer ses émotions et mieux faire face aux personnalités difficiles

## Module 4

**Objectifs**

- Définir les différentes émotions
- Analyser sa capacité à se réajuster dans des situations difficiles
- Identifier les mécanismes de défense, résistances au changement et principales émotions des différentes structures de caractère
- Acquérir des outils pour mieux canaliser ses émotions et mieux gérer celles des autres

**Compétences délivrées**

- Connaître votre mécanisme de défense principal et votre mode de résistance au changement récurrent qui parasitent votre objectivité
- Identifier les neuf modes de résistance au changement et les neuf mécanismes de défense théoriques afin de repérer, pour chaque structure de caractère, les comportements limitants qui génèrent des émotions
- Identifier des blocages et des résistances au changement chez des collaborateurs / personnes accompagnées
- Analyser et anticiper des incidences possibles d'éléments externes sur la réussite de programmes de coaching

**Moyens Pédagogiques**

- Exposés
- Travaux en binômes et en sous-groupes
- Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques
- Panels

**Programme de la formation****1er Jour :**

- Attentes et liste des cas pratiques de chaque participant
- Exposé sur la résistance au changement (théorie Kübler-Ross) : analyse des phases de déni, de colère, de négociation.
- Étude de son mode de résistance principal : comment chacun se ferme à d'autres modes de fonctionnement
- Mise en correspondance entre les neuf profils et les modes de résistance
- Liste des polarités de chacun des neuf profils
- Travaux pratiques sur polarités et résistances

**2ème Jour :**

- Analyse du pouvoir, de la domination et du contrôle que chaque profil tend à exercer sur les autres
- Corrélations avec le travail de la veille sur polarités et résistances
- Présentation des mécanismes de défense
- Analyse des bénéfiques secondaires pour chaque profil
- Plan d'action individuel axé sur le renoncement à certaines attitudes et la mise en place de nouvelles

**Horaires**

9h00 -18h00

**Effectif**

10 à 30 participants

## Ennéagramme et Tradition Orale ©

# Mieux prévenir les conflits

## Module 5

**Objectifs**

- Déterminer les différents enjeux d'une relation / d'un conflit
- Définir des schémas de comportements conflictuels
- Elaborer des solutions pour mieux prévenir un conflit pour chaque structure de caractère

**Compétences délivrées**

- Analyser des comportements et des réactions spécifiques de personnes lors de liens professionnels, en rechercher les causes et les éléments déclencheurs
- Choisir trois expériences professionnelles conflictuelles ou non satisfaisantes vécues, analyser les causes et les éléments déclencheurs ainsi que ses propres émotions et réactions
- Proposer un plan d'action visant à développer de nouvelles compétences relationnelles
- Identifier la façon appropriée de s'exprimer dans des situations difficiles, en fonction du profil dominant de l'interlocuteur, afin de limiter la procrastination et d'oser plus d'assertivité face aux fortes personnalités

**Moyens Pédagogiques**

- Exposés
- Travail en groupes du même profil, panels
- Mises en situation, étude des cas concrets des participants

**Programme de la formation****1er Jour :**

- Analyser des comportements et des réactions spécifiques de personnes lors de liens professionnels, en rechercher les causes et les éléments déclencheurs
- Dans la vie quotidienne, nommer ses atouts dans les situations de survie : vie matérielle, organisation, gestion financière...
- Dans la vie quotidienne, nommer ses atouts dans les situations en tête-à-tête : ai-je recherché ce type de situation ? Y suis-je à l'aise ? Facilités à convaincre...
- Dans la vie quotidienne, nommer ses atouts dans les situations sociales...
- Recherche du comportement préféré
- Étude des difficultés rencontrées avec des représentants des deux autres champs
- Comment définir une personnalité difficile pour soi

**2ème Jour :**

- Choisir trois expériences professionnelles conflictuelles ou non satisfaisantes vécues, analyser les causes et les éléments déclencheurs ainsi que ses propres émotions et réactions
- Exercices par groupes du même profil dominant
- Qu'avons nous à reprocher aux deux autres profils ? Dans quelles situations ?
- Cas pratiques
- Travail sur l'écoute
- Résolution de situations d'évitement
- Travail sur l'entrée en relation
- Travail sur la conclusion de la relation
- Cas pratique : mieux gérer une personnalité difficile pour soi : choisir dans le groupe un représentant du profil concerné

**Horaires**

9h00 -18h00

**Effectif**

15 à 30 participants