

# ENNEAGRAMME 3

par XAVIER MOUNIER

## FORMATEUR/TRICE

---

Initialement formé dans le domaine de la finance, des mathématiques et du développement durable, j'ai entamé ma carrière professionnelle dans la commercialisation d'énergies renouvelables en Charente.

Suite à un accident, ayant pour résultante un questionnement de vie important, je me réorientais vers de multiples formations basées sur la Connaissance de Soi, dont l'Ennéagramme fut la plus belle révélation.

Depuis 4 années, je transmets cet outil en partenariat avec le CEE d'Eric Salmon auprès de particuliers, d'étudiants (Epitech, Head) et d'entrepreneurs (CJD Rhones Alpes, One Point, Losam, Franprix).

Mes animations sont des stages de deux jours, où les participants vivent davantage une expérience qu'un cours, pour apprendre de façon ludique et profonde sur la nature humaine, en suivant le concept de la Tradition Orale issue du CEE.

En parallèle de cette activité, j'ai créé un verger bio en permaculture à l'île de ré, où je me suis installé pour profiter du surf et de la Nature, mes deux grandes passions.

Cet équilibre de vie entre Terre et Mer est source d'apaisement et de sérénité que je m'efforce de diffuser en formation.

## OBJECTIFS, BENEFICES

---

- 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

## CONTENU, PROGRAMME

---

### 1er Jour

**Matin** : 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

**Après-midi** :

- Cas pratiques sur des situations quotidiennes
- Mieux gérer les entretiens en tête-à-tête
- Particularités du sous-type social

### 2ème Jour

**Matin** : Présentation des 27 profils

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

**Après-midi** :

- 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.

## METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

---

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

## PRE-REQUIS

---

Avoir participé au module 1 et 2

