

# INVENTAIRE DE PREFERENCE DES VALEURS

## Connaître et prioriser ses valeurs

### Durée

1 journée (7 heures) en classe virtuelle

### Niveau et prérequis

Aucun pré-requis n'est exigé.

### Public visé

Coachs Consultants et formateurs,  
Coachs en entreprise

### Certification

Être certifié vous permet de commander le questionnaire IPV et de l'utiliser auprès de votre clientèle.

Cette certification se présente sous la forme d'un entretien de 2 heures par visioconférence avec IWD Europe.

Le coût de certification (200€) est inclus dans le tarif de la formation.

### Objectif général

Savoir accompagner vos clients dans l'identification et la priorisation de leurs valeurs, afin qu'ils soient capables d'effectuer des choix conscients et d'améliorer leur efficacité relationnelle

### Objectifs opérationnels

Identifier ses valeurs fondamentales parmi les 21 valeurs proposées, et savoir les hiérarchiser

Savoir interpréter et débriefer un questionnaire IPV avec un client

### Compétences professionnelles

Connaître les caractéristiques des valeurs et leur rôle dans nos vies

Savoir aider ses clients à identifier leurs valeurs personnelles et à les prioriser

Savoir analyser et débriefer le questionnaire IPV en ouvrant la perspective d'un accompagnement en coaching

### Formateur

Formateur : Arnaud FUNK 30 ans d'expérience en qualité de manager et consultant en entreprises. Coach certifié individuel et équipes (RNCP), Maître Praticien en PNL, Formé à l'intervention systémique stratégique, Praticien en Hypnose ericksonienne. Master Trainer pour les modèles DCM (Dynamics Conflict Model), REP (Résilience en Environnement Professionnel), EMP (Entrepreneurial Mindset Profile) et IPV (Inventaire de Préférence des Valeurs), Praticien MBTI niveaux I et II, certifié en Consulting génératif (Dilts Strategy Group, USA), formé aux outils Points of You (photolangage)

## Programme

### CONTENU DE LA FORMATION

#### Passation du questionnaire IPV en amont de la session

#### Les valeurs dans la vie quotidienne

- Qu'est-ce qu'une valeur ?
- Pourquoi les valeurs dirigent notre vie ?

#### Comprendre la dynamique Valeurs / Besoins / Peurs

- Le lien entre Valeurs et besoins
- Le lien entre Valeurs et Peurs
- Enjeux et risques d'une mauvaise connaissance de ses valeurs

#### Liens avec d'autres approches des valeurs et des besoins

- Niveaux logiques de Dilts
- Communication non-violente
- MBTI
- R@W 7 (Resilience at Work)
- DCM (Dynamics Conflict Model)
- EMP (Entrepreneurial Mindset Profile)

#### Le questionnaire IPV

- Origine et logique
- Méthode de restitution des résultats
- Entraînement à la restitution des résultats

#### Préparation de l'entretien d'habilitation

- Les modalités de l'habilitation et les thèmes à travailler
- Passation du questionnaire IPV par un client témoin
- Modalités administratives

## Validation de l'action de formation

Un quiz de contrôle des connaissances théoriques est effectué en fin de session.

L'acquisition des compétences de feedback du questionnaire IPV au client est évaluée par le formateur lors d'une mise en situation.

La formation est validée avec un score minimum de 70% sur la partie théorique, et l'évaluation « acquis » pour la mise en situation.

Une attestation de formation est remise aux apprenants