

# Mieux communiquer avec la Process Com® EQUIPE

Réf. PCOM07



## Durée

3 jours (21 heures)



## Profil des participants

Une équipe, un service de 12 personnes maximum.

Pré-requis : aucun.

Accessible aux personnes en situation de handicap (nous contacter)



## Tarif

**NOUS CONSULTER**



## Calendrier 2023

A convenir



## Lieu

### CAPIFORMA

1, rue Marie Curie – Parc techno du canal  
31520 Ramonville Saint-Agne

Parmi les clés du succès d'une organisation, se trouve la capacité de chacun à passer de son propre cadre de référence à celui de son interlocuteur. Le modèle Process Com® vise à développer une communication individualisée et mettre en œuvre des stratégies relationnelles qui optimisent la motivation de chacun. Un temps complémentaire dédié exclusivement au manager a vocation à accroître sa flexibilité à communiquer individuellement et collectivement dans le cadre de sa fonction managériale, notamment pour faire face à des situations délicates de "mécommunication"

## OBJECTIFS

- > **Mieux se connaître et développer des stratégies de communication adaptées**
- > **Savoir identifier le cadre de référence de son interlocuteur et développer une relation individualisée**
- > **Comprendre les situations de "mécommunication" et savoir les résoudre**
- > **Accompagner le manager à développer des modes d'interaction adaptés aux individus et à l'équipe et renforcer la cohésion de l'équipe**



## Animateur

Consultant formateur certifié  
Process Communication®  
26 ans d'expérience dans le management industriel  
13 ans d'expérience dans la formation et le coaching  
Process Com.



## Modalités d'évaluation

Attestation individuelle de formation avec évaluation des acquis à partir de mises en situation.  
Evaluation de la satisfaction des participants.

## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- La formation repose sur un profil de personnalité (IDP).** Ce profil, élaboré à partir de réponses à un questionnaire en ligne, sera remis en main propre par le formateur certifié lors du séminaire.

Les résultats de l'Inventaire de Personnalité permettent une bonne connaissance et conscience de soi et des autres et conduit à une meilleure gestion de soi et de ses relations.

- Vidéo pédagogique pour illustrer les profils de personnalité et leur interaction.**

Exercices d'appropriation du modèle à partir des profils donnés.

- Des mises en situation sont proposées pour adapter sa communication au contexte.**

**Support de formation.**



05 34 40 40 00



contact@capiforma.com



01, rue Marie Curie  
31520 Ramonville Saint-Agne

## PROGRAMME

### Phase préparatoire

La formation repose sur le Profil de Personnalité (IDP) de chaque participant.

Ce profil est établi par la société Kahler Communication France ([www.kcf.fr](http://www.kcf.fr)) à partir des réponses à un questionnaire en ligne renseigné en amont de la formation.

Les résultats sont remis en séance de formation par le formateur certifié.

### Phase formation

#### Découverte du modèle et connaissance de soi

Le Modèle ProcessCom® : Origines - Bases - Structure de Personnalité

Les 6 types de personnalité - Questions existentielles - Styles de management

Son IDP (Inventaire de Personnalité) et SA Structure de Personnalité.

#### S'appropriier les concepts clés du modèle ProcessCom®

##### Savoir COMMUNIQUER (la Base)

La matrice d'identification ; les perceptions.

Les canaux de communication : découvrir les 5 canaux de communication ; savoir utiliser le bon canal de communication avec les autres.

##### Savoir MOTIVER (la Phase actuelle)

Les besoins psychologiques : connaître, identifier leur manifestation.

Satisfaire les besoins psychologiques de la Phase, les leviers de motivation.

Atelier individuel : chaque participant reçoit son inventaire de personnalité (IDP) et en exploite les résultats avec le formateur certifié.

#### S'entraîner à utiliser les leviers ProcessCom® pour adapter sa communication au contexte et gérer les situations de tension

Trouver la bonne « porte » pour établir une communication positive

Les drivers : les identifier et les gérer pour éviter des tensions

Les mécanismes d'échec : les conséquences sur la vie professionnelle et personnelle ; mise en place d'une stratégie d'intervention

Les scénarii d'échec : leurs manifestations

Détecter les signes de stress négatif chez nos interlocuteurs

Gérer des situations de tension et sortir de réactions inadaptées

#### Ateliers d'entraînement : mises en situations à partir d'exemples vidéo.

**En s'appuyant sur sa connaissance du modèle et son IDP, adapter sa communication aux profils de ses interlocuteurs. Utilisation des leviers ProcessCom pour adapter sa communication au contexte : repérer les signes annonciateurs d'une communication difficile et gérer les situations de tension.**

