Communiquer avec la Process®

PCOMO7

Durée

3 jours (21 heures)

Profil des participants

Toute personne désirant améliorer sa communication interpersonnelle et développer son leadership.

Pré-requis : aucun

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap – Nous consulter.

Tarif

1 510 € HT par Stagiaire

Inclus le Profil de Personnalité individuel
Pauses incluses

Calendrier 2023

Nous contacter

08h30-12h00/13h30-17h00

Lieu

CAPIFORMA
1 Rue Marie Curie
RAMONVILLE ST 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. La manière de dire les choses conditionne

OBJECTIFS

- **Mieux se connaitre et développer des stratégies de communication adaptées**
  Identifier son type de personnalité et son évolution dans le temps
  Repérer ses conditions de réussite et savoir les utiliser
  Réagir de manière appropriée aux sollicitations de son entourage
- **Savoir identifier le cadre de référence de son interlocuteur et développer une relation individualisée**
  Identifier le type de personnalité de ses collègues, collaborateurs et partenaires
  Repérer leurs sources de motivation et renforcer cette motivation
- **Comprendre les situations de « mécommunication » et savoir les résoudre**
  Identifier les situations sources de stress et apprendre à les gérer
  Construire ou restaurer un fonctionnement synergique et efficace

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

Attestations individuelle de formation avec évaluation des acquis tests et 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.
- ☐ Nombreux exercices d'appropriation du modèle à partir des profils donnés.
  Des mises en situation sont proposées pour adapter sa communication au contexte.

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) 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'approprier 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 : connaitre, 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'entrainer 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; mettre en place 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'entrainement : 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.