

# Mieux communiquer avec la Process Com® EQUIPE

Réf. PCOM07



## Durée

3 jours (21 heures)



## Profil des participants

Une équipe de 12 personnes maximum

Pré-requis : aucun.

Accessible aux personnes en situation de handicap (nous contacter)



## Tarif

Nous consulter



## Calendrier 2024

Nous consulter



## Lieu

Nous consulter

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

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



## Modalités d'évaluation

Attestation individuelle de formation.  
Evaluation de la satisfaction des participants.  
Retour d'expérience de l'intervenant pour une organisation apprenante.

## 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) 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 : 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  
Détecer 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.**

