



PROCESS COMMUNICATION MODEL® NIVEAU 1



DATES : 2024

23,24 Janvier et 14 Février

18,19 Mars et 3 Avril

5,6 Juin 26 Juin

18,19 Septembre et 9 Octobre

12,13 Novembre et 4 Décembre

Inventaire de personnalité accrédité par la
NASA



Capacité : 4 – 12 participants

Public : Responsable d'équipe, Agent de
Maitrise, Collaborateur, Cadre Manager,
Responsable RH, Chargé d'affaires,
Commercial, Recruteur, Coach, toutes
personnes ayant besoin de communiquer
dans le cadre professionnel

Tous secteurs d'activités.

Prérequis : Pas de prérequis nécessaire

Durée : 3 Jours (2jrs + 1jr)

21h en présentiel

Tarif : Entreprise par personne avec convention pour les OPCO	1790€
Inventaire De Personnalité (IDP)	250€
Tarif Particulier	990€

* Exonération de TVA conformément à l'instruction fiscale n° 31-3A-2-95 du 3 février 1995 du Ministère du Budget dans le cadre de la formation professionnelle continue

Support pédagogique & frais salle inclus

Un délais d'inscription de 10 jours avant le début de la formation

Lieu: Bordeaux en centre ou en entreprise

accessibilité aux personnes en situation de handicap



LES FONDAMENTAUX

Individualiser sa communication et son management

En avons-nous toujours pleinement conscience ? La qualité de notre communication est un des facteurs clés de notre réussite tant dans notre vie professionnelle que personnelle. Les techniques et les outils pour mieux communiquer avec l'entourage professionnel et personnel sont nombreux et pourtant ils ne suffisent pas pour se mettre en phase rapidement avec des interlocuteurs aux personnalités très différentes.

Le Process Communication Model® est immédiatement opérationnel et permet de développer une communication efficace. Il prend en compte la spécificité de chacun et lui permet de donner le meilleur de lui-même, même dans les situations de conflits d'intérêt.

Être formé au Process Communication Model® permet ainsi de fluidifier la communication dans l'entreprise, avec ses partenaires et dans sa vie personnelle.

Le Process Communication Model® est connu, reconnu et utilisé dans le monde entier comme outil de communication et d'aide au management des entreprises. Ce modèle a été créé par le psychologue américain Taibi Kahler, en collaboration avec la NASA, à la fin des années 70, pour constituer des équipes complémentaires, soudées et prévoir les réactions sous stress des astronautes. Taibi Kahler a ensuite développé son modèle à travers de multiples applicatifs dont le management, la cohésion d'équipe, le recrutement, le coaching, la négociation, la vente, mais aussi la famille, l'éducation, le couple.

OBJECTIFS

Développer ses compétences en communication interpersonnelle :

1. La connaissance de soi et des autres : -

- Connaître sa structure de personnalité
- Utiliser le Canal de Communication approprié à son interlocuteur
- Repérer ses sources de motivation et les développer
- Gérer ses propres comportements sous stress

2. Gérer la relation en individualisant sa communication :

- Comprendre la manière de fonctionner des autres profils pour développer une approche bienveillante
- Gérer les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants

Mise en situation

Expérimentation dès la première minute : prendre conscience de ses capacités d'observation et de diagnostic. Entraînement à repérer le vocabulaire de la base d'une personne.

Contact

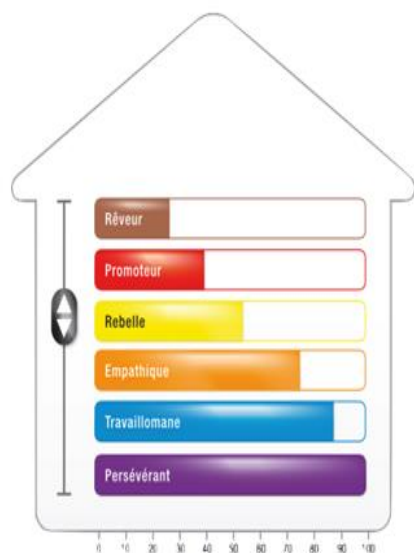
Cécile A. Madelenat

06 13 40 82 11 & cmadelenat@pro-com.fr

CONTENU ET DEROULEMENT

Exemple d'un immeuble de personnalité

Parmi 4 320 combinaisons possibles



ANIMATION

Cécile A. MADELENAT



Formatrice certifiée en **Process Com®**

(Kahler Communication France)

Certifiée Praticienne en PNL

(Sokallis Formations)

Certifiée Coach Professionnelle RNCP :

N° de certificat 2016 -004 (Institut Repère)

Certifiée en ENNEAGRAMME

Etude de comportements (Sokallis Formations)

13 ans d'expérience dans l'industrie du Luxe (HONG-KONG, MIAMI)

10 ans d'expérience dans la formation et le conseil

► Comprendre les concepts de base de la Process Communication

- Distinguer le fond et la forme en communication : la manière de dire les choses, a beaucoup plus d'importance que le contenu du message.
- Le modèle Process Com : la structure de personnalité, la notion de Base et de Phase, l'ascenseur
- Les ressorts de la communication positive
- Découvrir les six types de personnalité et leur manière spécifique de communiquer . Identifier les positions de vie . La matrice d'identification

► Se connaître et comprendre son mode de fonctionnement

- Débriefing individualisé de l'inventaire de personnalité de chaque participant
- Identifier les différentes manifestations de son profil
- Réfléchir aux impacts de son profil sur sa communication et sa relation aux autres

► S'adapter aux repères de communication de ses interlocuteurs pour développer son efficacité en communication professionnelle de face à face

- Les besoins psychologiques : source de motivation ou de démotivation
- Quelles manifestations positives et négatives des besoins psychologiques ?
- Les drivers, les mécanismes d'échec et les « masques » associés
- Travailler son écoute et ses capacités d'observation pour décrypter son interlocuteur
- Utiliser le bon canal de communication pour répondre aux besoins psychologiques de son interlocuteur
- Développer sa flexibilité pour communiquer avec des interlocuteurs de profils différents Travail intersession sur les besoins psychologiques (en option) si participation au niveau 2

Travail intersession sur les besoins psychologiques (en option) si participation au niveau 2

**POUR COMPLÉTER VOTRE FORMATION ▪ Process com niveau 2
Gérer les conflits set la négociation avec la Process Com**

PROGRAMME

JOUR 1 Découverte (de soi et du modèle)	Le MODELE : Origines - Bases Découvrir le Modèle / Historique Pourquoi communiquons-nous mal ? : Décrypter les perceptions Identifier les 6 types de personnalité Comprendre une structure de la personnalité Découverte de SON inventaire de personnalité Questions / Réponses	Exemples Vidéos & trainings
JOUR 2 Stratégie de Communication & Savoir Motiver	Savoir COMMUNIQUER Distinguer les environnements préférés pour travailler Appréhender les styles de management Pratiquer les canaux de communication Savoir MOTIVER S'entraîner aux stratégies de management : Besoins psychologiques, Les signaux de reconnaissances	Exemples Vidéos trainings & Exercices Atelier
JOUR 3 Stress Mé-Communication & Scénarios d'échec	STRESS & MECOMMUNICATION Découvrir Les 3 niveaux de stress : (<i>Drivers – 3 Masques – Désespoir</i>) décliné par profil Scénarios & Mécanismes d'échec Comprendre les scénarios, Injonctions & Signaux d'alerte Les problématiques émotionnelles Décrire le Mécanisme, Comportements & Causes Les clefs de la PCM (Synthèse)	Exemples Vidéos & Trainings & Atelier

Une salle équipée, un vidéo projecteur et une connexion WI-FI est mis à disposition dans la salle de formation

Attestation de fin de formation ou certificat (pour les formations Process Com)

Evaluation de fin de formation sous forme de QCM