PROCESS COMMUNICATION MODEL® NIVEAU I

Individualiser sa communication et son management

Dates

Semaine

V 19 au D 21/04/19
J 23 au D 25/05/19
L 24 au M 26/06/19
L 25 au M 27/03/19 **à Lyon**

Nombre de participants : 16

Durée

3 jours – 20h

Tarifs

Individuel	**970 €**
Entreprise	**1 260 €**

Lieu

Institut Repère
78 av du Général Michel Bizot
75012 Paris

Contacts

Ketty Dampied
01 43 46 89 48
Ketty.dampied@institut-repere.com

Sadia Chami
01 43 46 89 25
Sadia.chami@institut-repere.com

Il n'est pas toujours aisé de rentrer rapidement en relation avec des interlocuteurs aux personnalités différentes. Des différences qui peuvent être sources d'incompréhensions, de stress, de conflits, de perte de temps et d'énergie, et donc d'inefficacité. Et pourtant ces mêmes différences peuvent être également sources de créativité, de nouvelles opportunités d'actions et de réussites. Le point clé, réside dans votre capacité à prendre en compte les spécificités de chacun ! Et c'est ce que nous propose le Modèle Process Communication® (PCM®), un modèle immédiatement opérationnel pour mieux se comprendre, mieux comprendre l'autre et s'adapter à son fonctionnement pour maintenir et développer une communication efficace. La Process Communication® s'avère d'une grande utilité pour se manager, manager les autres, coacher, vendre, négocier, animer et potentialiser sa pratique de la PCM. Découvrez et intégrez un modèle de communication surprenant, performant et ludique.

Objectif

Utiliser la compréhension de son mode de fonctionnement et celui des autres, pour développer une plus grande flexibilité relationnelle et managériale, même dans des situations de stress.
Mieux se connaître, et développer sa capacité à communiquer : Situer son type de personnalité et son évolution dans le temps ; Identifier ses conditions de réussite (atouts et motivations) et savoir les utiliser ; Repérer les situations qui, pour soi, sont source de stress et apprendre à les gérer.
Apprendre à connaître ses interlocuteurs et réagir de façon adaptée : Etre capable d'identifier le type de personnalité de ses interlocuteurs ; Repérer leurs sources de motivation et développer cette motivation ; Comprendre les "mécommunications" (malentendus, désaccords, conflits) et savoir les résoudre
Développer une communication individualisée : Mettre en œuvre les stratégies d'action et de relation ; Optimiser la motivation de chacun et faire s'exprimer pleinement son potentiel.

Public

Managers, consultants, formateurs, coachs, fonctions RH (recrutements, bilans de compétence, orientation de carrière), médiateurs, négociateurs, commerciaux, enseignants et éducateurs, etc..

Prérequis

Aucun

Contenu pédagogique

Comprendre les concepts de base de la Process Communication® (PCM)
Distinguer le processus de communication (la manière de dire) de son contenu (ce qui est dit).
Comprendre la structure de personnalité.
Identifier les caractéristiques des six types de personnalité
Utiliser une grille de lecture systémique pour chaque type de personnalité
Repérer les caractéristiques des six types de personnalité et leurs modes de communication
Découvrir son Inventaire de personnalité (IDP).
Repérer l'environnement humain adapté à chaque type de personnalité
Comprendre les différentes manières d'entrer en relation avec les autres
Repérer la zone de confort relationnelle de chaque type de personnalité.
Développer une communication positive
Comprendre la règle de la communication, et les modes de perception de chaque type de personnalité.
Accroître son impact en adaptant sa communication et son style de management à la personnalité de chacun.
Déclencher et entretenir sa motivation
Identifier et nourrir les besoins psychologiques qui conditionnent la motivation et les choix de chacun.

Prévenir et gérer les comportements de stress
Comprendre les effets du stress dans la communication et ce qui génère du stress chez l'autre.
Identifier les comportements associés aux trois degrés de stress chez l'autre (« drivers », mécanismes d'échec et désespoir).
Savoir revenir à une communication positive.
Gérer les situations d'incompréhension, inefficacité, conflits, ...
Conclusion et synthèse

Moyens pédagogiques

La pédagogie : elle est basée sur une alternance entre la présentation des concepts, des exercices et jeux de rôles, des études de cas apportés par les participants, des entraînements sur des situations type présentées en vidéo.
L'inventaire de personnalité : avant le séminaire, chaque participant répond à un questionnaire dont le traitement confidentiel par informatique permet d'établir l'inventaire de personnalité du participant. Ce support permet à chacun de se situer et de s'approprier les concepts, en référence à sa propre personnalité.
La documentation : un manuel de formation décrivant les concepts de la Process Communication® et complété par des exercices à faire chez soi ; Le « Profil PCM® » du participant élaboré à partir de son inventaire de personnalité ; Une carte mémo de synthèse reprenant l'ensemble des concepts développés.
L'évaluation de la formation porte sur cinq critères : réponse aux attentes (accueil, écoute, services, divers), respect du programme et des objectifs annoncés, Animation de la formation (attitude du formateur, explications, démonstrations, exercices), Documentation remise (qualité et utilité des supports de stage ; Utilité de la formation (applications des acquis dans votre domaine d'activité).
L 'évaluation des compétences porte sur les points suivants : Repérer les points forts, capacités et potentiels de chacun ; Clarifier ce qui conditionne la motivation de chacun ; Adapter son canal de communication à ses interlocuteurs ; Faire varier son langage (perception) en fonction de ses interlocuteurs ; Reconnaître les réactions de stress propres à chaque type de personnalité.
Reconnaissance : une attestation de formation est remise à chaque participant à la fin des 3 jours et comporte le titre de la formation, des dates, le nom du formateur et une évaluation quantitative des compétences acquises.
Le modèle de la Process communication ou PCM®
Les sources de la Process Communication® : le modèle a été conçu dans les années 70 par un psychologue américain Taibi Kahler, en collaboration avec la NASA, afin de constituer des équipes complémentaires et soudées et prévoir les réactions de stress des astronautes.
Les principes de base de la Process Communication® :
- Même si chacun est unique, nous partageons les caractéristiques de six grands types de personnalité clairement identifiés. Nous possédons un type de personnalité « de Base », acquis pour la vie et un type de personnalité « de Phase » qui peut évoluer au cours de notre vie. Nous montrons notre Phase dans la vie courante mais en cas de contrariété, la personnalité de Base réapparaît.
- La manière de dire les choses (le processus de communication) est plus importante que son contenu. Le problème vient rarement de ce qui est dit mais surtout de la façon dont cela a été dit.

Des exemples d'applications du modèle de la Process Communication®
- Développer la capacité à communiquer et à manager en prenant en compte les spécificités de chacun.
- Communiquer plus facilement avec des personnalités différentes de la nôtre
- Développer la motivation et l'implication des individus et des équipes.
- Trouver des solutions dans les situations qui génèrent des attitudes figées, une perte d'initiative, un manque d'écoute, un fort investissement en terme de compréhension mutuelle
- Développer des relations constructives et faire en sorte que les équipes se comprennent, travaillent ensemble et coopèrent.

La reconnaissance de la Process Com® : elle est connue, reconnue et utilisée dans le monde entier par les plus grandes entreprises internationales dans les domaines du management, cohésion d'équipe, coaching, vente et négociation, marketing. En France, plus de 100000 personnes ont été formées à ce modèle. Et plus d'une centaine de personnes sont formées chaque année par l'Institut Repère.

Reconnaissance

La validation de cette formation permet l'acquisition de :

Bloc de compétence n°6 - RNCP n° 25490 « Coach professionnel »

Adapter son accompagnement en mettant en œuvre une stratégie d'action et de relation

Animation

L'animation de la formation à la Process Com® : elle est assurée exclusivement par un réseau de formateurs et coachs certifiés par la société Kahler Communication

Francis COLNOT

Pascal LEGRAND

Jean-Luc MONSEMPES

Christine WACHENHEIM