

Formation La Process Communication Management (PCM)

Objectifs de la formation Process COM

Cette formation Process COM permet d'expérimenter un modèle mis au point par Taibi Kahler, PhD en Psychologie, et développé par la NASA pour les astronautes.

Utilisée par des milliers d'entreprises, de managers et de leaders, la Process Communication met à disposition de tous des outils simples et pratiques pour :

- ? Mieux communiquer (comprendre et être compris : Améliorer sa communication en l'adaptant aux différents types de personnalités.
- ? Développer une aisance relationnelle et une capacité d'adaptation quel que soit le profil de son interlocuteur
- ? Rester motivé dans la réalisation de sa mission
- ? Mieux travailler ensemble (interagir, construire, créer) et anticiper sur les conflits liés au stress

À qui s'adresse cette formation ?

Public :

Cette formation Process COM s'adresse à toute personne souhaitant mieux communiquer et être motivé dans la réalisation de sa mission ainsi qu'à toute personnes souhaitant bien comprendre et savoir appliquer la Process Com.

Prérequis :

Aucun.



ITgate

Training

Your Gateway to Excellence

Contenu du cours Process COM

Comprendre les composantes de la communication

Comprendre les applications du modèle Process Com®. Les règles de base de la communication interpersonnelle : échange et feedback L'importance du verbal et du non verbal dans l'expression et la compréhension du message Les différents modes de perception : émotion, pensée, action, de P.Ware Les 6 types de perceptions définis par Taïbi Kahler Ateliers : S'entraîner à définir et utiliser le langage des différents modes de perception

Utiliser les différents modes de communication pour être plus efficace

Découvrir les 6 types de personnalités, leurs caractéristiques, points forts et différences. Comprendre la structure de personnalité (720 possibilités) et les conséquences sur le mode de communication. Identifier son profil et son mode de fonctionnement. Les valider avec l'étude de son Inventaire de Personnalité. Comprendre les parties de personnalités : mots, ton de la voix, gestes attitudes corporelles, expressions du visage Apprendre à mobiliser les différentes parties de sa personnalité : protecteur, réconforter, ordinateur, directeur, émetteur Appréhender les 5 canaux de communication : nourricier, informatif/interrogatif, directif, ludique/émotif Connaître et utiliser son canal de communication privilégié. S'entraîner à utiliser les autres canaux de communication pour être compris. Ateliers : Mises en situation pour expérimenter les différents canaux de communication et s'entraîner à mobiliser toutes ses compétences communicationnelle (parties de personnalité)

Adapter sa communication à son interlocuteur

Connaître les styles d'interactions (Autocratique, Démocratique, Bienveillant, Laisser-faire) et les préférences de chaque type de personnalité Apprendre les environnements préférés de chaque type de personnalité Reconnaître le mode préférentiel de communication de son interlocuteur à travers les messages perçus (mots, ton, posture, partie de personnalité) et les indices préférentiels Choisir le canal de communication adapté au profil de son interlocuteur pour une communication efficace Connaître les besoins psychologiques (sources de motivation) et identifier ceux de son interlocuteur pour développer une communication constructive.

Ateliers : Apprendre les différents indicateurs d'identification du mode de communication

Capital Social: 50000 DT **MF:** 1425253/M/A/M/000 **RC:** B91211472015

Tél. / Fax.: +216 73362 100 **Email:** contact@itgate-training.com **Web:** www.itgate-training.com

Adresse : 12 Rue Abdelkadeur Daghrrir - Hammam Sousse 4011 – Tunisie



ITgate

Training

Your Gateway to Excellence

préférentiel de son interlocuteur. Apprendre à détecter le canal qui correspond le mieux à la situation et à son interlocuteur.

Détecter et sortir de là me communication en situation de stress

Comprendre là me communication et la séquence de détresse : entrée progressive dans le stress pour chaque type de personnalité Déchiffrer les ? drivers ? (Pilote interne) de son interlocuteur à travers les « masques » et les échanges et apprendre à y répondre positivement pour déjouer les séquences de stress. Analyser l'altération des rapports en situation de stress et apporter une réponse adaptée pour sortir des mécanismes d'échec. Appréhender les résistances pour les contourner et insuffler de nouvelles motivations. Ateliers : Détecter l'entrée dans le stress. S'entraîner à nourrir positivement ses besoins psychologiques et ceux de son interlocuteur pour éviter la montée en stress et les conflits.

Travaux Pratiques

? Un Inventaire de Personnalité est fourni à chaque participant afin de comprendre son fonctionnement et d'expérimenter le modèle à travers son propre profil. ? Un modèle accessible, rapide et pragmatique pour reconnaître rapidement son type de fonctionnement et celui des autres ? Des mises en situations individuelles, des entraînements pratiques et les conseils personnalisés de l'intervenant, certifié à la Process Com®