



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Personnes Concernées

Toute personne désirant améliorer sa communication interpersonnelle et développer son leadership

Durée de la formation

2 x 2 jours consécutifs (avec une intersession d'au moins trois semaines pour mettre en pratique).

Inscription validée à réception du bulletin d'inscription.

Tarif

Formation non certifiante

- En collectif : 1350€
- En individuel : 1850 €

Ce prix comprend :

- La formation,
- Le matériel pédagogique : le manuel de formation PDF par mail, l'inventaire de personnalité, le profil de personnalité, l'application Qwik PCM pour Smartphone, Iphone et Android, la fiche Mémo Pocket, les smileys d'identification

Dates

- A définir ensemble

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 et 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.

Depuis 1988, Kahler Communication France a certifié 1 700 formateurs et coaches. Ce réseau a formé plus de 250 000 personnes au Process Communication Model® à ce jour. En 2017, environ 30 000 personnes ont réalisé un inventaire de personnalité Process Communication Model®. Chez KCF, plus de 4 000 personnes ont déjà participé à ce séminaire.

Les objectifs

Développer ses compétences en communication interpersonnelle et en option préparer la certification en communication interpersonnelle à partir de :

1. LA CONNAISSANCE DE SOI ET DES AUTRES

- Connaître sa structure de personnalité
- Repérer ses sources de motivations et les développer
- Identifier le canal de communication approprié à son interlocuteur
- Identifier les signaux précurseurs de tension et de conflits naissants
- Identifier ses comportements sous stress et ses mécanismes d'échecs
-

2. GERER LA RELATION EN INDIVIDUALISANT SA COMMUNICATION

- Interagir avec le canal de communication approprié à son interlocuteur
- Gérer les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants
- Gérer les comportements sous stress

N° déclaration d'activité : 28500138250



PROGRAMME DE LA FORMATION

COMPRENDRE LES CONCEPTS DE BASE DE LA PROCESS COMMUNICATION

- Distinguer la manière de dire les choses de ce qui est dit
- Connaître les six types de personnalités et leurs manières spécifiques de communiquer. Remise à chaque participant de son inventaire de personnalités.

Mise en situation

S'entraîner à repérer le vocabulaire préférentiel utilisé par ses interlocuteurs.

DEVELOPPER UNE COMMUNICATION POSITIVE

- Savoir utiliser la règle de la communication
- Les différents modes de perception pour chaque type de personnalité
- Reconnaître les signes, attitudes et comportements révélateurs du type de personnalité de son interlocuteur
- Utiliser le bon canal de communication

Mise en situation

Entraînements multiples pour apprendre à adapter son message en fonction du type de personnalité de son interlocuteur.

COMPRENDRE ET GERER LES SITUATION DE « MECOMMUNICATION », TENSIONS, INCOMPREHENSIONS, INEFFICACITE, CONFLIT NAISSANT OU AVERE ...

- Les besoins psychologiques : source de motivation ou de démotivation
- Comment identifier les manifestations positives ou négatives des besoins psychologique de son interlocuteur ? Comment y répondre ?
- Le stress négatif et ses différentes manifestations
- Les trois degrés de stress : « drivers », mécanismes d'échec et désespoir
- Stratégies d'intervention pour revenir à une communication positive

Mise en situation

Entraînements multiples pour apprendre à restaurer une communication positive avec un interlocuteur sous stress.

ENTRAINEMENT PEDAGOGIQUE

Tout au long du parcours, nous proposons de nombreuses interactions pour faciliter l'intégration des connaissances acquises.

Pédagogie

La pédagogie utilisée est basée sur une alternance entre théorie et pratique : exercices, jeux de rôles, entraînements avec le formateur, le simulateur et entre pairs.

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'appropriier les concepts, en référence à sa propre personnalité

Evaluation

Evaluation des compétences tout au long de la formation et via un questionnaire en fin de formation.