

Durée :**3 jours****Les participants et leur pré-requis :**

Tout public.

Pré-requis : aucun

Notre intervenant :Psycho sociologue, formateur certifié
Process Com®**L'organisation :****Lieu :** A déterminer Occitanie**Dates :** A déterminer**Horaires :** 08h30 17h00**Coût par participant :****1260 € HT (1512 € TTC)****Renseignements et inscriptions :****Sabine ACCO**

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. L'outil Process Com® vise à développer une communication individualisée et mettre en oeuvre des stratégies d'action et de relation qui optimisent la motivation de chacun.

Apprendre aux participants à se centrer sur la façon dont ils communiquent plutôt que sur le contenu, permet d'accroître sa flexibilité à communiquer avec les autres, notamment pour faire face à des situations délicates de « mécommunication » entre collaborateurs, partenaires ou dans le cadre d'une fonction managériale.

LES OBJECTIFS :**■ Mieux se connaître et améliorer sa communication**

- Identifier son type de personnalité et son évolution dans le temps
- Repérer ses conditions de réussite et savoir les utiliser
- Identifier les situations sources de stress et apprendre à les gérer.

■ Comprendre le cadre de référence de son interlocuteur

- Etre capable d'identifier le type de personnalité de ses collègues et collaborateurs
- Repérer leurs sources de motivation et renforcer cette motivation.

■ Comprendre les situations de « mécommunication » et savoir les résoudre**NOTRE CHOIX PEDAGOGIQUE ET LES MODALITES D'EVALUATION:**

La formation repose sur un profil de personnalité établi par la société Kahler Communication France (www.kcf.fr). Ce profil est élaboré à partir de réponses à un questionnaire en ligne et remis en main propre par le formateur certifié.

Les résultats de l'IDP constituent le support essentiel qui permet à chacun de se situer et s'approprier les concepts clés, en référence à sa propre personnalité.

Des exercices d'appropriation du modèle sont proposés à partir des profils donnés.

Attestation individuelle de formation.

Retour d'expérience de l'intervenant pour une organisation apprenante.

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

LE CONTENU DE LA FORMATION :

■ Phase préparatoire

La formation sur l'outil de communication ProcessCom® repose sur le profil de personnalité de chaque participant. Ce profil est établi par la société Kahler Communication France (www.kcf.fr) à partir des réponses à un questionnaire ProcessCom® en ligne envoyé en amont de la formation: l'Inventaire de Personnalité (IDP)

■ S'approprier les concepts fondamentaux du modèle

- Les 6 types de personnalité: caractéristiques et difficultés rencontrées
- La Base: adapter sa stratégie d'intervention au type de personnalité
- La Phase actuelle: identifier et satisfaire les besoins de la Phase, les leviers de motivation
- Les changements de Phase: identifier le processus; comprendre les conséquences et savoir accompagner
- L'ascenseur: développer son aisance relationnelle; les ressources de chaque étage; accroître ses capacités d'adaptation
- Les canaux de communication: découvrir les 5 canaux; s'entraîner à utiliser le bon canal avec les autres
- Les besoins psychologiques: les connaître et identifier leur manifestation; les satisfaire positivement.
- Les environnements préférés: l'environnement professionnel qui convient le mieux à un individu et ceux qui posent problème.

Atelier individuel : chaque participant reçoit son inventaire de personnalité (IDP) et en exploite les résultats avec l'aide du formateur certifié.

Exercices d'appropriation du modèle : à partir des profils donnés, utiliser les concepts clés pour adapter sa communication au profil de ses interlocuteurs.

■ S'entraîner à utiliser les leviers ProcessCom® pour se faire comprendre et adapter sa communication au contexte

- Comprendre de quoi dépend la qualité de la relation
- Trouver la bonne « porte » pour établir une communication positive
- Les drivers: les identifier et les gérer pour éviter les problèmes du second degré de mécommunication
- Les mécanismes d'échec: les conséquences sur la vie professionnelle et personnelle; mettre en place une stratégie d'intervention
- Les scénarii d'échec: leurs manifestations
- Développer sa capacité d'analyse et son aptitude à en éviter les conséquences négatives
- Détecter les signes de stress négatif chez nos interlocuteurs
- Gérer des situations de tension et sortir de réactions inadaptées
- S'entraîner à anticiper et gérer les désaccords et les conflits

Expérimentations basées sur des situations vécues : repérer les comportements sous stress « négatif » liée à chaque type de personnalité ; les signes annonciateurs d'une communication difficile et la gestion des tensions.