

Process Communication Model® niveau 1

Découvrir une stratégie de communication et de motivation

Pré-Requis :

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Personnes Concernées :

Toute personne désirant améliorer sa communication interpersonnelle et développer son leadership.

Durée Formation :

2 X 2 jours en journées d'étude à Evian, Lyon, Lausanne et Genève (28h)
Intersession d'environ 3-4 semaines pour mettre en œuvre les premiers apprentissages

Tarif :

4 X 462.50€ soit 1850 € HT + les frais d'accueil *
(Tarif particulier : nous consulter)

Tarif tout inclus comprenant :

- La formation
- Le matériel pédagogique : le manuel de formation, 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, le livre « Découvrir la Process Communication® » et « S'entraîner à la Process Communication au quotidien » de Jérôme Lefeuvre.
- Licence d'un an du Simulateur Process Communication Model® visant à faciliter l'intégration des connaissances acquises

* Les frais de journées d'étude en sus (location salle, l'accueil café et les pauses, déjeuner, boissons)

Contact

Pour répondre à vos questions :
Virginie RICQ
+33 (0)6.83.83.53.34
+41 (0)76. 535.53.34
contact@strategiebond.com

La qualité de notre communication est un des facteurs clés de notre réussite tant dans notre vie professionnelle que personnelle. En avons-nous toujours conscience ?

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. Être formé au Process Communication Model® permet ainsi d'améliorer 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, les relations commerciales, l'aide au recrutement, la gestion des conflits, la négociation mais aussi la famille, l'éducation, le couple.

Objectifs

Développer ses compétences en communication interpersonnelle et développer par ce biais son leadership.

1. La connaissance de soi et des autres

Connaître sa structure de personnalité, utiliser le Canal de Communication approprié à son interlocuteur

2. Repérer les sources de motivation et les développer

Renforcer sa motivation et celle de ses interlocuteurs

3. Gérer la relation en individualisant sa communication et son style de management

Mode de communication et de management individualisé

4. Anticiper et traiter les situations générant des comportements sous stress

Comprendre et mieux gérer sa mécanique de stress



STRATEGIE REBOND SAS . RCS Thonon les Bains . SIRET : 809 888 704 00016 . APE 7022Z

135 rue du champ menou . 74200 Allinges . Tel : +33 (0)6.83.83.53.34 ou +41 (0)76.535.53.34 . Mail : contact@strategiebond.com

N° TVA Intra communautaire : FR36809888704 . N° d'organisme de formation : 84740322974

Site internet : www.strategiebond.com

Programme :

Comprendre les concepts de base de la Process Communication :

- Distinguer la manière de dire de ce qui est dit.
- Connaître les six types de personnalité et leur manière spécifique de communiquer. Remise à chaque participant de son Inventaire de Personnalité.

Développer 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.

Comprendre et gérer les situations de "mécommunication", tensions, incompréhensions, inefficacité, conflit naissant ou avéré...

- Les besoins psychologiques : source de motivation ou de démotivation
- Comment identifier les manifestations positives ou négatives des besoins psychologiques 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

Entraînement pédagogique

- Tout au long du parcours, utilisation du simulateur – outil interactif et innovant d'entraînement et de certification – qui propose de nombreuses interactions avec de vrais personnages, réactifs aux propositions faites par le participant.

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. De plus, tout au long de la formation des jeux questions réponses traitant de la thématique sont mises en œuvres pour évaluer l'acquisition des connaissances. 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.

Dates 2018 :

05-06 Mars & 26-27 Mars (Evian –complet)
26-27 Avril & 24-25 Mai (Evian)
30 Avril-01mai & 24-25 Mai (Lausanne)
31 Mai-01 Juin & 28-29 Juin (Lyon)
13-14 Septembre & 11-12 Octobre (Genève)

Intervenants :



Virginie RICQ,

Consultante coach formatrice, certifiée Process Communication Model® & Modèle de Karpman®. Dirigeante de la SAS Stratégie Rebond Organisme de formation, de coaching et d'audit organisationnel.

« Je suis passionnée par la nature humaine. Ce qui me fascine en particulier, c'est la capacité des personnes à s'adapter aux événements, même les plus difficiles. Partout où je vais, j'en fais un terrain d'observation. Au cours de mon parcours de 20 ans dans différentes entreprises en tant que commerciale, manager et responsable d'agence, puis au cours de mon expérience de chef d'entreprise, j'ai côtoyé cette richesse humaine. J'ai appris à l'observer, à en comprendre les enjeux, les leviers pour la faire s'épanouir. Aujourd'hui, j'accompagne les personnes, les équipes et les organisations pour les porter plus loin dans leurs projets. Avec une constante volonté de leur apporter le meilleur des soutiens. »

