

# Process Communication

## (2 jours)

### Public :

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

### Pré-Requis :

Cette formation ne nécessite pas de pré-requis.

### Participants :

3 minimum  
10 maximum

30 jours avant le début de la formation.  
Consulter les CGV(\*\*)

### Accessibilité personnes en situation de handicap:

Nous consulter pour étude de faisabilité

**Durée :** 2 jours en journées d'étude (14 h)

**Prochaines sessions :**  
nous consulter

**Tarif :**

**A partir de 990 €\***

*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.*

**Objectif :** Développer ses compétences en communication interpersonnelle à partir de :

**1. La connaissance de soi et des autres :**

- Connaître sa structure de personnalité
- Utiliser le Canal de Communication approprié à son interlocuteur
- Repérer ses sources de motivation et les développer
- Identifier les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants
- Gérer les comportements sous stress

**2. Gérer 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

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 coachs. 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

(\*) 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, bloc-notes et stylo, la Licence d'un an du Simulateur Process Communication Model® visant à faciliter l'intégration des connaissances acquises

## 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.

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

*Remise à chaque participant de son Inventaire de Personnalité.*

## Évaluation de la formation :

Simulateur,

## Intervenant :

**Philippe MORET**

06.20.50.06.46

**Attitudes Positives**

Formation • Coaching • Consulting

1, rue de l'industrie 74000 ANNECY



***www.attitudes-positives.com***