

Objectifs de la Formation Process Communication PCM

- Mieux se connaître, et développer ses aptitudes de communication,
- Identifier son type de personnalité et son évolution dans le temps,
- Repérer ses conditions de réussite et savoir les utiliser,
- Identifier les situations qui, pour soi, sont source de stress et apprendre à les gérer,
- Etre capable d'identifier le type de personnalité de ses collègues et collaborateurs,
- Pouvoir repérer leurs sources de motivation et développer cette motivation,
- Pouvoir comprendre "les mécommunications" et savoir les résoudre,
- Développer une communication individualisée, c'est-à-dire mettre en œuvre les stratégies d'action et de relation qui optimisent la motivation de chacun et fasse s'exprimer pleinement son potentiel.

Descriptif commercial

En avons-nous toujours pleinement conscience ? La qualité de notre communication est un des facteurs clés de notre réussite dans la vie.

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.

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 à PCM permet ainsi de fluidifier la communication dans l'entreprise, avec ses partenaires et dans sa vie personnelle.

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, PhD, en collaboration avec la NASA, à la fin des années 70, pour constituer des équipes complémentaires, soudées, et prévoir les réactions sous stress des astronautes. Le docteur Tabi 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.

Les deux temps forts :

Développer ses compétences en communication interpersonnelle & en option préparer la certification 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

Pré

Programme :

- Comprendre les concepts de base PCM - 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.
- 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'appropriier les concepts, en référence à sa propre personnalité

Pré-Requis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

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