



### Programme de Formation

#### FORMATION APPROFONDIE DE LA PROCESS COMMUNICATION MODEL

#### « Approfondir les concepts de base de la Process Communication Model® (PCM) »

<p><b>Objectifs</b> A l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :</p>	<p><i>Mieux comprendre des concepts de la PCM tels que les parties de personnalité, les problématiques, le changement de phase, les scénarios.</i></p> <p><i>Pratiquer un diagnostic base/phase, identifier une personne en changement de phase, « offrir » une communication gagnant/gagnant même en situation délicate.</i></p> <p><i>Se réapproprier la grille de diagnostic des 6 types de personnalités et l'enrichir.</i></p> <p><i>Comprendre la dynamique des changements de Phase et l'évolution des individus : les questions existentielles et problématiques.</i></p> <p><i>Comprendre les séquences de stress des types de personnalité, savoir s'adapter et gérer les situations tendues. S'initier à la gestion des jeux psychologiques.</i></p> <p><i>Evaluer les comportements prévisibles des individus en fonction de leur Base et de leur Phase et adapter sa communication.</i></p> <p><i>Expérimenter l'importance des besoins psychologiques en termes de motivation pour l'action.</i></p> <p><i>Rétablir la communication en situation difficile et déjouer les mécanismes de la « mécommunication ».</i></p>
<p><b>Durée en heures</b> <b>Lieu</b></p>	<p><b>Module = 3 jours - 21 heures de formation</b> Intra ou inter-entreprises - dans les locaux de l'organisme de formation</p>
<p><b>Coût de la formation (pédagogie)</b></p>	<p>Tarif en inter-entreprises par personne = <b>1600 euros net</b> Tarif en intra - nous consulter</p>
<p><b>Formateurs :</b> Organisme de formation <i>Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que</i></p>	<p><b>Organisme de formation = Accolitys</b></p> <p>Formateur - Stéphane Bérard</p> <p>Diplômé en Ressources Humaines (DESS- MDRH - Bac +5) 23 ans d'expérience professionnelle en Ressources Humaines (ancien RRH /DRH- en poste sur ces fonctions pendant 15 ans). Diplômé universitaire en coaching en entreprise</p>

<p>sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise</p>	<p>Formé Formateur depuis 2005 avec des interventions très régulières sur les formations en management, RH et développement personnel auprès d'entreprises, d'écoles et universités.</p> <p>Formé et certifié coach individuel et équipe, et Formé Formateur en Process Communication Model par Kahler Communication France. Formé et certifié coach puis Formé Formateur aux outils Karpman Formé en grades « Technicien et Praticien » PNL Formé en coaching en Analyse Transactionnelle (modules complets 101 et 202)</p> <p>Formé aux approches cognitivo- comportementales Formé au cycle 1 - complet de l' Ennéagramme</p>
<p><b>Nombre et typologie des personnes formées</b></p> <p><b>Pré- requis</b></p>	<p>Groupe maximum : 8-10 personnes Seuil minimum : 4 personnes</p> <p><u>Public</u> : managers, consultants, formateurs, coaches, fonctions RH (RRH, DRH, recrutements, bilans de compétence, orientation de carrière), médiateurs, négociateurs, commerciaux, enseignants et éducateurs, etc..</p> <p>Avoir déjà effectué son inventaire de personnalité Process Communication (PCM) et avoir suivi la formation « les basiques de la Process Communication model (PCM) niveau 1 ».</p>
<p><b>Type d'action de formation</b></p>	<p><b>Nature de l'action de formation conformément à l'article L.6313-1 CT</b> : « Actions d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances » ;</p>
<p><b>Programme <u>détaillé</u></b></p>	<p><b>Sur 3 jours - 21heures de formation =</b></p> <p><b>Revoir et Approfondir les concepts de la PCM<sup>®</sup></b></p> <p><b>A - Reprise des concepts fondamentaux de la Process Com<sup>®</sup></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Retours d'expériences sur la formation de niveau 1</li> <li>- Base, phases vécues, structure de personnalité, travaux d'identification</li> <li>- Canaux et perceptions</li> <li>- La motivation avec les besoins psychologiques</li> <li>- Les parties de personnalité et le langage non-verbal</li> <li>- Impact d'une communication négative sur les autres</li> <li>- Training intensif de l'utilisation des 5 canaux et des 6 perceptions</li> </ul>

-Savoir **Switcher** : basculer aisément d'un canal à l'autre  
-Apprendre à argumenter et convaincre plusieurs personnes en utilisant des mots ciblés

## ALTERNANCE EXERCICES ET CAS

### B. Résoudre et prévenir les conflits

- Qu'est-ce que la "mécommunication"?
- Les conséquences du stress sur notre comportement et notre motivation
- Les 3 degrés de stress : les "Drivers", les masques et mécanismes d'échecs
- La problématique et les changements de Phase
- Identifier les scénarios d'échecs (6) de la Process Communication Model (PCM) liés à chaque type de personnalité *Connaitre et savoir reconnaître une personne en "Scénario d'échec" - évaluer les possibilités d'actions*
- Le comportement à adopter face au niveau de mécommunication et de stress de son interlocuteur
- Rétablir la communication en situation difficile et déjouer Les mécanismes de la «mécommunication».  
*Gérer des situations difficiles : « comment leur dire.. ? »*
- En bonus : les jeux psychologiques et le triangle de Karpman  
- initiation aux premières bases

Mise en situation progressive et **Gestion du conflit**.  
Jeux de rôles en petits groupes avec ou sans Vidéo.

### C. Identifier le lien avec les besoins psychologiques

- La question existentielle, le lien avec les besoins psychologiques des types de personnalité
- Rappel des principes du changement de phase (Pourquoi et comment)
- Les problématiques des phases de personnalité
- Les stades de développement et la structure de personnalité

Il s'agit de l'application du contenu pédagogique du module Process Communication Model - niveau 2

**Une journée classique est organisée avec un temps équilibré de théorie mais essentiellement avec des ateliers, des cas**

	<p><b>pratiques réels, des quizz permettant une interactivité régulière et soutenue pour chaque participant.</b></p>
<p>• <b>Modalité de validation des acquis</b></p>	<p>Des Exercices pratiques et/ou quizz d'évaluations sur les concepts réalisés avec les participants à chaque partie.</p> <p>Des Ateliers pratiques et/ou cas - jeux en sous-groupes -Binômes- avec restitutions commentées.</p> <p>Une évaluation des acquis/ compétences portera sur les points suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Repérer les points forts, capacités et potentiels de chacun,</i></li> <li>• <i>Clarifier ce qui conditionne la motivation de chacun,</i></li> <li>• <i>Adapter son canal de communication à ses interlocuteurs,</i></li> <li>• <i>Faire varier son langage (perception) en fonction de ses interlocuteurs,</i></li> <li>• <i>Reconnaître les réactions de stress propres à chaque type de personnalité.</i></li> </ul> <p><b>Remise d'une attestation de fin de formation à chaque participant à la fin des 3 jours comportant le titre de la formation, les dates, le nom du formateur certifié PCM.</b></p>
<p><b>Démarches et Matériels Pédagogiques utilisés</b></p>	<p>Les modalités pédagogiques proposées par notre organisme Accolitys sont les suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Des apports théoriques et techniques appuyés par de nombreuses études de cas et des ateliers, ainsi que des mises en situations</li> <li>• Utilisation de vidéos et d'extraits de films pour étayer les apports théoriques.</li> <li>• Un support remis au stagiaire ou une clé USB avec les fichiers PDF des apports théoriques abordés correspondants aux présentations Power Point utilisées pendant la formation.</li> <li>• La fourniture d'ouvrages ou de documents spécialisés.</li> </ul> <p>Les ateliers-formation mettent en jeu alternativement des supports comme :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Des paper boards et accessoires pour travailler en groupes de travail</li> <li>• Vidéos sur grand écran ou supports projetés via vidéoprojecteur avec Haut-parleurs.</li> </ul>

<b>Suivi de la formation :</b>	<p>Entretien et échanges à froid 2 mois après la fin de la formation avec le donneur d'ordre.</p> <p>Il s'agit d'un entretien téléphonique ou physique de la part de notre organisme de formation caractérisé par une grille d'analyse et des échanges « post formation » afin de recueillir les avis et les retours d'expériences de nos clients, suite à la mise en pratique par les participants du contenu de l'action de formation dispensée.</p>
--------------------------------	--