



Programme de Formation

FORMATION SUR LES BASIQUES DE LA PROCESS COMMUNICATION MODEL

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

<p>Objectifs A l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :</p>	<p>Acquérir des techniques et des outils PCM pour développer et maintenir une relation professionnelle efficace.</p> <p>Mieux comprendre son fonctionnement et celui des autres pour développer une approche bienveillante vis-à-vis de soi et de ses interlocuteurs.</p> <p>Apprendre à connaître ses interlocuteurs, réagir de façon adaptée, et adapter sa communication au profil de ses interlocuteurs pour renforcer l'efficacité de la relation.</p> <p>Etre capable d'identifier le type de personnalité de ses interlocuteurs, repérer leurs sources de motivation, comprendre les "mécommunications" (malentendus, désaccords, conflits) et savoir les résoudre.</p> <p>Développer une communication individualisée en mettant en oeuvre les stratégies d'action et de relation, optimiser la motivation de chacun et faire s'exprimer pleinement son potentiel, anticiper et agir pour gérer les comportements sous stress.</p> <p><i>Synthèse : Utiliser le modèle Process Com, ses outils, ses méthodes opérationnelles pour mieux se comprendre, mieux comprendre l'autre et adapter sa communication pour développer et maintenir une relation professionnelle efficace. Être capable de désamorcer des zones d'incompréhensions et de conflits avec les autres.</i></p>
<p>Durée en heures Lieu</p>	<p>Module = 3 jours - 21 heures de formation Intra ou inter-entreprises - dans les locaux de l'organisme de formation</p>
<p>Coût de la formation (pédagogie)</p>	<p>Tarif en inter-entreprises par personne = 1600 euros net Tarif en intra - nous consulter</p>
<p>Formateurs : 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>Organisme de formation = Accolitys Formateur - Stéphane Bérard 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>Les 6 types de personnalité Le concept de la Phase Les perceptions Les styles d'interaction en management Les parties de personnalité Les canaux de communication Les environnements préférés Les besoins psychologiques Le changement de Phase Le stress et les trois degrés de mécommunication Les scénarios d'échec</p> <p>Apprendre à adapter sa communication à ses interlocuteurs</p> <p>Comprendre les parties de sa personnalité et être en capacité de les activer. Reconnaître et adopter le "langage" de l'autre pour mieux le comprendre et mieux se faire comprendre. Identifier les besoins psychologiques de l'autre pour mobiliser et développer une relation productive. Repérer ses propres besoins essentiels pour apprendre à se ressourcer et à développer sa disponibilité aux autres. Repérer l'environnement humain adapté à chaque type de personnalité.</p> <p>Comprendre les différentes manières d'entrer en relation avec les autres, repérer la zone de confort relationnelle de chaque type de personnalité</p> <p>ALTERNANCE D'EXERCICES ET CAS</p> <p>Exercices et cas = apprendre à adapter son message selon le type de personnalité de son interlocuteur. Prise de conscience de ses capacités d'observation et de diagnostic. Entraînement à repérer le vocabulaire/verbatim de la base d'une personne.</p> <p>Savoir Anticiper et gérer les situations de stress avec la méthode Process Communication Model</p> <p>Apprendre à repérer les premiers signaux de stress pour agir Identifier les sources de stress pour soi et pour ses interlocuteurs.</p>
--	---

Apprendre à adapter sa communication et son comportement pour restaurer une communication efficace.

ALTERNANCE EXERCICES ET CAS

Développer une stratégie de communication efficace avec ses collaborateurs et son équipe

Revisiter la manière de communiquer avec eux dans les situations professionnelles courantes.

Anticiper les situations de stress récurrentes et définir une stratégie de communication efficace pour en sortir.

Il s'agit de l'application du contenu pédagogique du module Process Communication Model - niveau 1

Comprendre les concepts de base de la Process Communication® (PCM)

Distinguer le processus de communication (la manière de dire) de son contenu (ce qui est dit). Comprendre la structure de personnalité.

Identifier les caractéristiques des six types de personnalité

Utiliser une grille de lecture systémique pour chaque type de personnalité

Repérer les caractéristiques des six types de personnalité et leurs modes de communication

Découvrir son Inventaire de personnalité (IDP).

Repérer l'environnement humain adapté à chaque type de personnalité

Comprendre les différentes manières d'entrer en relation avec les autres. Repérer la zone de confort relationnelle de chaque type de personnalité.

Développer une communication positive

Comprendre la règle de la communication, et les modes de perception de chaque type de personnalité.

Accroître son impact en adaptant sa communication et son style de management à la personnalité de chacun.

	<p>Déclencher et entretenir la motivation</p> <p>Identifier et nourrir les besoins psychologiques qui conditionnent la motivation et les choix de chacun.</p> <p>Prévenir et gérer les comportements de stress</p> <p>Comprendre les effets du stress dans la communication et ce qui génère du stress chez l'autre. Identifier les comportements associés aux trois degrés de stress chez l'autre (« drivers », mécanismes d'échec et désespoir). Savoir revenir à une communication positive. Gérer les situations d'incompréhension, inefficacité, conflits, ...</p> <p>Une journée classique est organisée avec un temps équilibré de théorie mais essentiellement avec des ateliers, des cas pratiques réels, des quizz permettant une interactivité régulière et soutenue pour chaque participant.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Modalité de validation des acquis 	<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"> • <i>Repérer les points forts, capacités et potentiels de chacun,</i> • <i>Clarifier ce qui conditionne la motivation de chacun,</i> • <i>Adapter son canal de communication à ses interlocuteurs,</i> • <i>Faire varier son langage (perception) en fonction de ses interlocuteurs,</i> • <i>Reconnaître les réactions de stress propres à chaque type de personnalité.</i> <p>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.</p>

<p>Démarches et Matériels Pédagogiques utilisés</p>	<p>Les modalités pédagogiques proposées par notre organisme Accolitys sont les suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Des apports théoriques et techniques appuyés par de nombreuses études de cas et des ateliers, ainsi que des mises en situations • Utilisation de vidéos et d'extraits de films pour étayer les apports théoriques. • 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. • La fourniture d'ouvrages ou de documents spécialisés. <p>Les ateliers-formation mettent en jeu alternativement des supports comme :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Des paper boards et accessoires pour travailler en groupes de travail • Vidéos sur grand écran ou supports projetés via vidéoprojecteur avec Haut-parleurs
<p>Suivi de la formation :</p>	<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>