

PROCESS COMMUNICATION (3 jours)

Objectifs de la formation

Se donner les moyens de développer son leader-ship. Décrypter et utiliser les capacités de coopération dans une équipe. Asseoir et développer ses modes de management. Pour les coachs et tous les acteurs de changement, compléter son diagnostic dans la relation d'aide.

Plus spécifiquement :

Mieux se connaître, et développer ses aptitudes : 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.

Apprendre à connaître son « client »

Etre capable d'identifier le type de personnalité de son interlocuteur, pouvoir repérer ses sources de motivation ou de stress, pouvoir comprendre les "mécommunications" et savoir les résoudre.

Développer une communication adaptée au cadre de référence de son interlocuteur C'est-à-dire mettre en oeuvre les stratégies d'action et de relation qui optimisent la motivation de chacun et fasse s'exprimer pleinement son potentiel.

Public

Managers, consultants, formateurs souhaitant disposer d'outils leur permettant, à partir de l'observation, d'analyser et gérer le processus de communication, de mieux comprendre le cadre de référence de l'autre, de gérer les situations de stress.

La Process Com

« Chacun de nous est un "mix" de 6 types de personnalités clairement identifiées.

Mais nous possédons un type de personnalité de base, acquise pour la vie, et un type de personnalité que Taibi KAHLER appelle "de phase", qui peut évoluer au cours de notre vie. C'est en général la "phase" que les individus montrent dans la vie courante. Mais, en cas de contrariété, leur personnalité de base réapparaît.

A travers le modèle, chacun peut ainsi identifier son scénario de stress qui lui est propre, et qu'il mettra en oeuvre malgré lui en cas de mécommunication...

La Process Communication a été progressivement développée par Taibi KAHLER, docteur en psychologie, depuis les années 70, en s'appuyant sur ses observations des relations et du management des entreprises américaines. La NASA en particulier, l'un de ses premiers clients, utilise son modèle pour recruter ses astronautes, et constituer des équipes homogènes... »

Extraits du site www.processcom.com, le site officiel de la Process Com en France

Articulation de la formation

Avant le séminaire, chaque participant répond à un questionnaire qui permet d'établir le « Profil Process Com ».

Découverte et validation du modèle Process Communication à partir de ses propres modes de fonctionnement.

Cet auto-diagnostic sert de base à la compréhension du modèle dans les différentes situations de la vie et vis à vis d'interlocuteurs différents.

Formation théorique 3 jours

- Dynamique des 6 types de personnalité
- Mécanismes d'échec et de réussite
- Sources d'énergie et de motivation
- 3 compétences des différents étages
- Styles de management
- Perceptions et canaux de communication
- Besoins psychologiques
- Scénarios

Pédagogie utilisée : présentation des concepts, exercices, jeux de rôle, analyse de cas, films.

Formateur

Isabelle MOREAU : certifiée formatrice en « Process Communication Management », formée en Analyse Transactionnelle et à la PNL, certifiée « Coach & Team® ».

INFOS PRATIQUES

Durée 3 jours

Horaire 9h - 17h30

Dates Selon calendrier joint

Lieu 10 rue d'Amsterdam - 44980 SAINTE LUCE SUR LOIRE

Tarif INDIVIDUEL : 450€
+ 70€ TTC de package de Kahler
(règlement+questionnaire à envoyer directement à Kahler)

ENTREPRISE : 680 € + 180€ de package de Kahler

Inscription **Holonomie** : Philippe LE GOFF : atelier@holonomie.com Tél : 02 40 49 00 25