Formation

Renforcer son agilité relationnelle
Déjouer les pièges de la communication
avec la Process Com®

L'HUMAIN, AUTREMENT

Session

L 13 et M14 novembre et mardi 5 décembre

« Si vous voulez qu'ils entendent ce que vous avez à dire, parlez leur langage » Taïbi Kahler

La clef du succès d'une organisation se trouve dans la capacité des individus à communiquer efficacement.

Un modèle **surprenant performant** et ludique pour communiquer efficacement

Cette approche, créée par Taïbi Kahler, utilisée par la NASA pour la sélection des cosmonautes, a fait la preuve de son efficacité dans :

- la **cohésion d'équipe**
- la **gestion des hommes** et des équipes
- le soutien de la **motivation**
- la **négociation**
- la **gestion de conflits**

Public

La Process Com® s'adresse à toute personne désirant améliorer la qualité de ses relations professionnelles (et personnelles), notamment dans les situations de :

- **management** pour être plus efficace et agir sur la motivation
- **relation / vente** pour savoir répondre précisément aux besoins d'un client potentiel
- formation pour rendre plus efficace une progression pédagogique **et interagir avec le groupe**
- **coaching** pour comprendre les dynamiques et les modes de fonctionnement de l'individu et des groupes
- **recrutement** pour mieux percevoir les talents de chaque candidat.
- **gestion de conflits**

Connaître son mode de fonctionnement et identifier celui des autres

motivation

cohésion

Détecter les signaux précurseurs d'une mauvaise communication et y remédier

Comprendre les effets des différents modes de communication

agilité

négociation

Adapter son mode de communication à ses interlocuteurs.

Objectif

Mieux se connaître, c'est-à-dire :

- 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 sources de stress et apprendre à les gérer

Mieux connaître l'autre, c'est à dire :

- Identifier le type de personnalité des personnes dans son environnement,
- Repérer leurs sources de motivation
- Comprendre le mécanisme de la «mécommunication»

Développer une communication et une approche individualisée de la relation interpersonnelle

- Comprendre l'entrée « sous stress » et la satisfaction négative de ses besoins,
- Apprendre comment la mécommunication se déroule et déceler les signaux d'avertissement ;
- Disposer ainsi de véritables clefs de lecture pour revenir dans une communication positive et éviter des dérapages incontrôlés, voire dommageables, dans la relation.

S'entraîner à gérer ses propres « mécanismes de stress »

Programme

Jour 1

Qu'est ce que communiquer ?

- Le modèle PROCESS COM : les 2 postulats
- Positions de vie et communication…
- Les six types de personnalité et leur manière spécifique de communiquer
- La structure de personnalité : la base et la phase
- Présentation à chaque participant de son inventaire de personnalité
- Comment identifier ma base ? la matrice d'identification
- Les environnements préférés

Jour 2

Comment communiquer efficacement ?

- La règle de la communication
- Les différents modes de perception de l'environnement par chaque type de personnalité
- Utiliser le bon canal de communication pour être mieux entendu par l'autre

Savoir motiver ses interlocuteurs

- Les besoins psychologiques : ce qui motive mes interlocuteurs et… ce qui les démotive
- Comment satisfaire les besoins de chacun ?

Programme

Jour 3

Retour sur mise en application terrain durant l'intersession

Comprendre le stress de mon interlocuteur

- Le stress négatif : les différentes manifestations
- La mécommunication : 1er et 2ème degré de stress

Les drivers et les mécanismes d'échec

- Les masques du 2nd degré : Geignard, Attaquant ou Blâmeur…
- Les notions de jeux psychologiques et leurs impacts dans la dynamique de la relation et la gestion de groupe

« Destresser » mon interlocuteur

- Parler le bon langage : canal + perceptions
- Repérer et Nourrir les besoins psychologiques pour bâtir des relations positives

Mettre en œuvre un management individualisé

- les différents styles de management
- Adapter le bon style de management et soutenir la motivation de ses interlocuteurs

Pédagogie

- Avant le séminaire, chaque participant répond à un questionnaire confidentiel. Ce dernier traité par informatique, permet à chacun de se positionner vis-à-vis de l'outil, et de s'approprier les concepts selon sa propre personnalité. (approche personnalisée)

- Nombreux exercices et jeux de rôle, des études de cas réels

- Apports théoriques facilités par l'échange et le questionnement ainsi que l'utilisation de vidéos pédagogiques.

- Un manuel pédagogique remis à chaque participant

Budget et informations pratiques

Tarif entreprise : 1 140 € HT

(inventaire de personnalité en supplément 150 € HT)

Tarif entreprise de moins de 50 salariés : 840 € HT

Tarif particulier : 840 €

(inventaire de personnalité en supplément 71 € TTC pour les particuliers, 150 € HT pour les entreprises)

Cette formation peut également être dispensée en intra (nous consulter)

Elle aura lieu dans les locaux de Taolia, 1 rue Alessandro Volta BP 10 736 44481 Carquefou CEDEX

Pour vous inscrire : 02 40 05 35 35 ou nathalieadam@taolia.net