



Déjouer les pièges de la communication avec la Process Communication®

Objectifs de la formation

- Améliorer sa communication et développer ses relations
- Mieux se connaître
- Mieux connaître l'Autre

Compétences à atteindre

- Connaître son type de personnalité, ses besoins et ressources
- Identifier ses facteurs de stress et comportements relatifs
- Identifier les sources de motivation de ses interlocuteurs
- Adapter sa communication à ses interlocuteurs
- Connaître leur mécanisme de stress et mieux le gérer

Public

La formation est accessible à tout public professionnel souhaitant améliorer sa communication et ses interactions avec des interlocuteurs internes ou externe à travers de nouveaux comportements.

Modalités pédagogiques

- Apports théoriques
- Mises en pratiques : exercices et jeux de rôle
- Prises de recul : études de cas réels apportés par les participants eux-mêmes
- Démonstrations et mises en scène de situations concrètes
- Validations d'acquisition de compétences : questionnements et exercices pratiques
- Utilisation de vidéos pédagogiques

Sessions de 2 jours

2-3 juillet
19-20 novembre

Lieu

1 Rue Alessandro Volta - 44470 CARQUEFOU

Tarif

Professionnel : 800€ HT
Particulier : 500€ HT
Pour tous : 155€ HT pour recevoir l'inventaire de personnalité

Programme

Jour 1

Mieux se connaître pour mieux s'entendre et se parler

- Qu'est-ce que communiquer ?
- Le modèle PROCESS COM
- Les six types de personnalité et leur manière de communiquer
- La structure de personnalité : la base et la phase
- Présentation à chaque participant de son inventaire de personnalité

Comment communiquer efficacement ?

- Les règles de la communication
- Utiliser le bon canal de communication pour être mieux entendu par l'autre

Jour 2

Savoir motiver ses interlocuteurs

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

Comprendre le stress de mon interlocuteur

- Le stress négatif comme réponse à la non satisfaction de nos besoins psychologiques : les différentes manifestations
- La mécommunication : 1er et 2ème degré de stress

Les drivers et les mécanismes d'échec