

PROCESS COMMUNICATION MODEL®

Pratiquer et approfondir le modèle de la Process Communication® (Niveau II)

Dates

Semaine

J 26 au V 27/10/17

J 08 au V 09/03/18

J 07 au V 08/06/18

Week-end

V 16 au S 17/06/17

Durée

2 jours – 14h

Tarifs

Individuel | 500 €

Entreprise | 650 €

Lieu

Institut REPERE
78 av du Général Michel Bizot
75012 Paris

Contacts

Ketty Dampied

01 43 46 89 48

Ketty.dampied@institut-repere.com

Sadia Chami

01 43 46 89 25

Sadia.chami@institut-repere.com

Vous avez compris les concepts de base de la Process Communication® avec les types de personnalité et ce qu'il convient de faire pour communiquer de façon efficace, mais vous avez le sentiment d'un manque de pratique ? Nous vous proposons de poursuivre votre intégration du modèle, par un entraînement au management individualisé, une pratique de la Process Communication® dans diverses situations professionnelles de communication, et un approfondissement de votre connaissance du modèle. Un moyen supplémentaire d'être encore plus en phase avec vos collaborateurs, mieux les comprendre et vous adapter à chacun d'eux, voilà un des facteurs clé de la performance !

Objectif

Développer une plus grande fluidité dans l'utilisation de la Process Communication®, et intégrer plus d'aisance dans ses stratégies de communication et d'interactions.

Public

Formateurs, coaches, cadres, dirigeants, commerciaux et souhaitant intégrer le modèle dans diverses situations professionnelles.

Prérequis

Formation préalable aux fondamentaux de la Process Communication®

Contenu pédagogique

Approfondissement du modèle de la Process Communication® (PCM®)

Se réapproprier la grille de diagnostic des 6 types de personnalités et l'enrichir.

Comprendre la dynamique des changements de Phase et l'évolution des individus : questions existentielles et problématiques en lien avec la motivation professionnelle dans différents contextes d'entreprise.

Evaluer les comportements prévisibles des individus en fonction de leur Base et de leur Phase : y adapter sa communication.

Expérimenter l'importance des besoins psychologiques en termes de motivation pour l'action.

Rétablir la communication en situation difficile et déjouer les mécanismes de la « mécommunication ».

Entraînement en fonction des attentes et demandes (études de cas) des stagiaires

Animation de réunion ; Prise de parole en public ;

Entretiens professionnels ; Négociation

Moyens pédagogiques

La pédagogie : elle est basée sur une alternance entre la présentation des concepts, des exercices et jeux de rôles, des études de cas concrets d'entreprise, des entraînements sur des situations type présentées en vidéo.

L'inventaire de personnalité : ce support qui a été réalisé au niveau I est utilisé pour permettre à chacun de se situer et de s'approprier les concepts, en référence à sa propre personnalité.

La documentation : la remise d'un aide-mémoire concernant les thèmes abordés.

L'évaluation des compétences : elle porte sur les points suivants :

Approfondir la maîtrise du modèle en tant que processus de communication

Renforcer la compréhension/identification des changements de phase

Savoir utiliser le bon canal et satisfaire les besoins psychologiques appropriés dans l'échange.

Reconnaissance : une attestation de formation est remise à chaque participant à la fin des 2 jours et comporte le titre de la formation, des dates, le nom du formateur et une évaluation quantitative des compétences acquises.

Les sources de la Process Communication® : le modèle a été conçu dans les années 70 par un psychologue américain Taibi Kahler, en collaboration avec la NASA, afin de constituer des équipes complémentaires et soudées et prévoir les réactions de stress des astronautes.

Les principes de base de la Process Communication® :

- Même si chacun est unique, nous partageons les caractéristiques de six grands types de personnalité clairement identifiés.

Nous possédons un type de personnalité « de base », acquis pour la vie et un type de personnalité « de phase » qui peut évoluer au cours de notre vie. Nous montrons notre phase dans la vie courante mais en cas de contrariété, la personnalité de base réapparaît.

- La manière de dire les choses (le processus de communication) est plus importante que son contenu. Le problème vient rarement de ce qui est dit mais surtout de la façon dont cela a été dit.

La reconnaissance de la Process Communication® : elle est connue, reconnue et utilisée dans le monde entier par les plus grandes entreprises internationales dans les domaines du management, cohésion d'équipe, coaching, vente et négociation, marketing. En France, plus de 100 000 personnes ont été formées à ce modèle. Et plus d'une centaine de personnes sont formées chaque année par l'Institut REPERE.

Animation

L'animation de la formation à la Process Com® : elle est assurée exclusivement par un réseau de formateurs et coachs certifiés par la société Kahler Communication



Francis Colnot : Formateur et coach. Professionnel des médias audiovisuels durant 18 ans et de la communication à l'international. Enseignant certifié Process Com®, Interqualia®, certifié MBTI®, maître praticien PNL et formé aux interventions systémiques de Palo Alto. Coach associé de la SF Coach et membre fondateur de l'AEC. Coach enseignant et superviseur, et co-auteur de "Le dictionnaire des coachings" (Dunod 2007), "Comprendre et pratiquer le coaching personnel" (InterEditions 2008)



Pascal LEGRAND – Consultant senior, coach et superviseur, Membre accrédité Titulaire de la SF Coach et accrédité par la Fédération Francophone des Coachs Professionnels. Consultant partenaire affilié de Institute for Workplace Dynamics (IWD). Ex Consultant Associé et Master Trainer Process Communication chez KCF pendant 11 ans. Co-auteur avec G. Collignon de "Coacher avec la Process Communication" ; avec J. Parr et G. Collignon de "Parlez-vous personality, avec B. Esnault de « Communiquer avec son look – La Process Com Image ». Certifié Senior Trainer par Taibi Kahler en 1988 et Master Trainer en 2008 - Maître Praticien PNL et Praticien certifié en Hypnose Ericksonienne, Certifié MBTI et Golden, Master Trainer certifié DCM (Dynamic Conflict Model), Certifié BCC (Becoming Conflict Competent), Master Trainer InterQualia et Wellscan ; Expert TOB (Théorie Organisationnelle de Berne) ; Coach certifié par Ecole Supérieure de Coaching (F. Délivré, F. Arfel, Dr JC Oualid) et Coach Agile Professionnel par Grenoble Ecole de Management. Médiateur certifié par le MTI (Mediation Training Institute) – Formateur BELBIN -