



Individualisez votre communication avec la PROCESS COM®

Formation de 2 jours animée par Bruno Cardon
les 6 et 7 juin 2013 à Rennes

Formule éligible au D.I.F

Introduction à la Process COM

En avons-nous toujours pleinement conscience ? Le succès de nos relations dépend de la qualité de notre communication.

Les techniques et les outils pour mieux communiquer avec l'entourage professionnel et personnel sont nombreux et pourtant ils ne suffisent pas pour se mettre en phase rapidement avec des interlocuteurs aux personnalités très différentes.

La PROCESS COM® est un modèle immédiatement opérationnel qui permet de développer une communication efficace. Il prend en compte la spécificité de chacun et lui permet de donner le meilleur de lui-même, même dans les situations de conflits d'intérêt. Etre formé à la Process Com® permet ainsi de fluidifier la communication dans l'entreprise, avec ses partenaires et dans sa vie personnelle.

La Process Com® est connue, reconnue et utilisée dans le monde entier comme outil de communication et d'aide au management des entreprises.

Ce modèle a été créé par le psychologue américain Taïbi Kahler, en collaboration avec la NASA, à la fin des années 70, pour constituer des équipes complémentaires, soudées et prévoir les réactions sous stress léger et sévère des astronautes. Taïbi Kahler, entouré de nombreux psychologues a ensuite développé son modèle à travers de multiples applicatifs dont la relation interpersonnelle, le management, la cohésion d'équipe, le recrutement, le coaching, mais aussi la famille, l'éducation, le couple.

Développé en France depuis 1987 par Kahler Communication, le modèle est utilisé à ce jour par plus de 100 000 Français, formés par un réseau de plus de 450 formateurs et coachs certifiés Kahler Communication France.

OBJECTIFS

Mieux se connaître, et développer ses compétences en communication

- 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 et pour les autres sont source de stress et apprendre à les gérer

Apprendre à connaître ses interlocuteurs :

- être capable d'identifier le type de personnalité de ses interlocuteurs
- pouvoir repérer leurs sources de motivation et développer cette motivation
- pouvoir comprendre les "mécommunications" et savoir les résoudre

Développer une communication individualisée, c'est-à-dire mettre en œuvre les stratégies d'action et de relation qui optimisent la motivation de chacun et fasse s'exprimer pleinement son potentiel.

LE MODELE PROCESS COM

La communication :

La **PROCESS COM®** identifie 6 types de personnalité, auxquels sont attachés des caractéristiques positives de communication ainsi que des séquences spécifiques de comportements sous stress. Chaque individu est caractérisé par **un type de personnalité de « Base »** définissant ses caractéristiques primaires et à un moindre degré, par un mix des 5 autres types de personnalité, définissant ses caractéristiques secondaires.

La dynamique personnelle de chaque individu est prise en compte par l'évolution de sa personnalité dans le temps : c'est le concept clé de « **la phase** », qui, lorsqu'elle change, entraîne des changements dans la motivation, le comportement, la communication. Chacun, en situation de communication, affiche des signes (physiques, verbaux, comportementaux ...) qui donnent des indications précieuses sur son type de personnalité. **Utiliser le bon canal de communication** avec nos interlocuteurs optimise alors la relation, développe la motivation, permet de mieux se comprendre et de gagner en efficacité.

La mécommunication :

Lorsque nos besoins psychologiques ne sont pas satisfaits, nous adoptons malgré nous un comportement négatif. Chacun de nous, connaissant son « **type de personnalité** et ses caractéristiques secondaires, peut connaître sa séquence type de comportements sous stress. En particulier, il peut en reconnaître les signes avant-coureurs et la gérer sans développer des comportements négatifs.

Contenu du séminaire

Comprendre les concepts de base de la Communication

- Qu'est-ce que communiquer?
- Distinguer la manière de dire de ce qui est dit.
- Les six types de personnalité et leur manière spécifique de communiquer.
- **Présentation à chaque participant de son Inventaire de Personnalité.**

Savoir développer une communication positive

- La règle de la communication.
- Les différents modes de perception de l'environnement par chaque type de personnalité.
- La matrice d'identification : reconnaître les signes, attitudes et comportements révélateurs du type de personnalité de son interlocuteur.
- Utiliser le bon canal de communication pour être entendu de chacun.

Savoir motiver ses interlocuteurs

- Les besoins psychologiques : ce qui motive ses interlocuteurs et ce qui les démotive.
- Comment satisfaire les besoins de chacun?
- Les styles d'interaction préférés de vos collaborateurs.

Comprendre et gérer ses propres comportements de stress

- Le stress négatif comme réponse à la non-satisfaction de nos besoins psychologiques. Les différentes manifestations du stress négatif.
- Les scénarios de stress attachés à chaque type de personnalité.
- Les trois degrés de stress : « drivers », mécanismes d'échec et désespoir.
- Les conséquences du stress sur notre efficacité, notre communication, notre management.

Savoir gérer les situations de "mécommunication" : incompréhensions, inefficacité, conflits, ...

- Les effets du stress dans la communication. Ce qui génère du stress chez l'autre.
- Identifier les comportements de stress chez son interlocuteur.
- Comment "gérer le processus" pour revenir à une communication positive?

Conclusion :

Les stratégies de relations constructives, qui permettent à chacun d'exprimer son potentiel :

- mieux se comprendre,
- développer la motivation pour coopérer,
- repérer les indicateurs de stress négatif et savoir revenir à une communication positive.

OFFRE INTRA-ENTREPRISE :

Nos formations peuvent être délivrées en intra-entreprise sur demande. Les programmes sont personnalisés en fonction du contexte et des objectifs de l'entreprise.

METHODE PEDAGOGIQUE :

- La pédagogie utilisée s'appuie sur la présentation des concepts avec de nombreux exemples illustrant le concept, des exercices et jeux de rôles, des études de cas apportés par les participants, des entraînements sur des extraits vidéo.
- Les participants peuvent bénéficier de leur Inventaire De Personnalité en répondant au questionnaire PROCESS COM®. Ce questionnaire est confidentiel et traité par informatique en avant phase de la formation par l'organisme Kahler Communication France (*). L'IDP est remis au participant au cours de la formation, il lui permet de se situer et de s'appropriier les concepts, en référence à sa propre personnalité.

() coût de l'IDP : 71,00 TTC pour un particulier, 110,00HT en tarif entreprise*

DOCUMENTATION remise à chaque participant

- **Un manuel de formation** complet décrivant les concepts de la PROCESS COM® et complété par des exercices personnels à faire chez soi.
- **Le « Profil Process Com »** du participant, élaboré à partir de son Inventaire De Personnalité (IDP)
- **Carte mémo Process Com**
- Accès privé au forum BCC Communication pour un suivi et des échanges sur la Process Com

INTERVENANT : Monsieur **Bruno CARDON** - consultant de BCC Communication. Certifié Process Com par Kahler Communication France. Certifié MBTI par OPP, formé à la Théorie Organisationnelle de Berne, à l'Analyse Transactionnelle, à Quality Team (cohésion d'équipe)

PUBLIC CONCERNE : tout public

PRE-REQUIS : Avoir passé le Questionnaire Process COM

DATE : jeudi 6 et vendredi 7 juin 2013, session animée par Bruno Cardon

DUREE : 2 jours, soit 14 heures

HORAIRES : de 9h à 17h30

LIEU : RENNES

TARIF : nous consulter contact@bcc-com.fr