

LA PROCESS COMMUNICATION® : LES LEVIERS D'UNE COMMUNICATION EFFICACE

SATISFACTION CLIENTS : 88%



Inter : 1350 €HT / apprenant*
Intra : nous consulter



Présentiel : 10 max
Distanciel : 5 max



14h



Présentiel ou distanciel

* Frais de repas non inclus

EN QUELQUES MOTS

Le modèle Process Communication® est, depuis plus de 35 ans, un précieux outil au sein de l'entreprise. Il permet de développer la connaissance de soi, la connaissance des autres, et de mieux gérer la relation humaine, en particulier les comportements sous stress.

Cette formation est indispensable pour maîtriser l'outil et développer un travail d'équipe durable et efficace.



PUBLIC

Toute personne souhaitant optimiser sa communication et la qualité de ses relations dans son environnement professionnel.



Nous mettons tout en œuvre pour permettre aux personnes en situation de handicap d'accéder facilement à nos formations. Veuillez nous informer le cas échéant pour que nous puissions vous accueillir dans les meilleures conditions.

PRÉREQUIS

Remplir le questionnaire en amont de la formation pour obtenir son inventaire de personnalité Process Communication®
Un lien est envoyé aux apprenants

OBJECTIFS

- Savoir décrypter son type de personnalité et celui de ses interlocuteurs.
- Développer une approche individualisée de la relation interpersonnelle.
- Savoir gérer les situations de « mécommunication » : incompréhensions, inefficacité et y répondre de façon adaptée.

LA PROCESS COMMUNICATION® : LES LEVIERS D'UNE COMMUNICATION EFFICACE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Les Perceptions

- (Re)connaître les 6 façons de percevoir son environnement
- Entrer dans le cadre de référence de son interlocuteur

Les 6 Types de Personnalité

- Découvrir les caractéristiques principales des différents Types de Personnalité
- Mettre en lumière la complexité et l'individualité de chacun : la Structure de Personnalité

Les Canaux de Communication

- Découvrir les différentes Parties de Personnalité et les différents canaux de Communication
- Savoir utiliser le bon Canal en fonction de son interlocuteur

Les Environnements Préférés

- Repérer la zone de confort relationnel de chaque Type de Personnalité

Les Besoins psychologiques

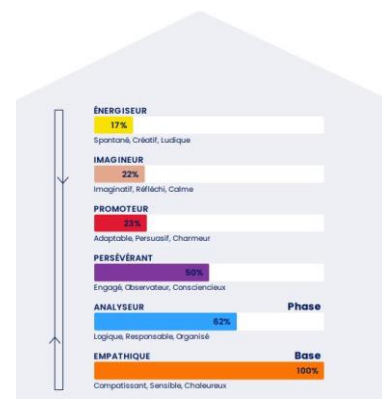
- Repérer les 8 Besoins Psychologiques
- Satisfaire ses propres Besoins
- Répondre aux Besoins Psychologiques de ses interlocuteurs
- Déclencher et entretenir la motivation

Les Styles d'Interaction

- Repérer les 4 Styles d'Interaction
- Identifier les styles de management les plus appropriés aux différents Types de Personnalité

La « Mécommunication »

- Identifier les différents Degrés de Stress
 - Identifier les signaux précurseurs de la Mécommunication
- Gérer les situations d'incompréhension, d'inefficacité, de conflit ...



LA PROCESS COMMUNICATION® : LES LEVIERS D'UNE COMMUNICATION EFFICACE

MÉTHODE

Sont remis à chaque stagiaire :

- Son Inventaire de Personnalité et son Profil PCM, élaborés à partir du questionnaire Process Communication® préalablement complété
- Un manuel de formation décrivant les concepts de la Process Communication®

Pédagogie

La formation est assurée par une formatrice certifiée Process Communication®.

Elle est basée sur une alternance entre la présentation de concepts, des exercices, des mises en situation, la présentation de situations en vidéo.

Les études de cas sont enrichies par l'apport par chaque participant de situations vécues.

Confidentialité et déontologie

Avant la formation, chaque participant répond au questionnaire Process Communication® en ligne.

Toute personne remplissant son questionnaire Process Communication® a le droit à la confidentialité des résultats. Un Inventaire de Personnalité et le Profil qui l'accompagne sont remis en mains propres à la personne concernée par le formateur certifié, le 1^{er} jour de la formation. Cette remise peut s'accompagner de commentaires et d'échanges permettant une lecture avisée.

Au cours du séminaire collectif, chaque participant garde la décision de partager ou non son Profil avec les autres. Le formateur reste le garant bienveillant des bonnes pratiques pour ne laisser aucune place aux jugements de valeur.

ÉVALUATION

Evaluation par la formatrice par des exercices, mises en situation, exercices à partir de vidéos, études de cas.

SESSIONS

Nous consulter

CONTACTEZ-NOUS



+33 (0)7 85 97 76 85



formation@rexia.fr



<https://rexia.fr/formations>



REXIA SAS
Parc du Moulin à Vent – Bât 14
33 avenue de Dr Georges Lévy
69200 Venissieux