

## Individualisez votre communication et votre management avec la Process Com®

---

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

Taibi Kahler

### LA PROCESS COM® QU'EST-CE QUE C'EST ?

C'est un modèle qui donne des moyens immédiatement opérationnels pour mieux se comprendre, mieux comprendre l'autre et qui permet d'adapter sa communication pour développer et maintenir une relation professionnelle efficace.

Ce modèle prend en compte la spécificité de chacun et lui permet de donner le meilleur de lui-même, même dans les situations de conflits.

Se former à la Process Com® permet de fluidifier la communication et d'ajuster son management en fonction de nos interlocuteurs.

Le modèle Process Com® est utilisé aujourd'hui dans les plus grandes sociétés internationales : Air Liquide, Bouygues Télécom, Apple, BNP Paribas, Dassault systèmes...

Depuis 1990, plus de 225 000 Français ont été formés à la Process Com.

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- Développer ses compétences en communication interpersonnelle :
  1. Comprendre les concepts de base de la Process communication,
  2. Développer une communication positive,
  3. Comprendre et gérer les situations de mécommunication, tensions, incompréhensions, inefficacité, conflits naissant ou avéré...

### MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT MIS EN ŒUVRE :

#### Moyens pédagogiques :

Alternance entre la présentation des concepts, des exercices et jeux de rôles, des études de cas apportés par les participants, des entraînements sur des situations présentées en vidéo.

Avant le séminaire, le participant répond à un questionnaire dont le traitement confidentiel par informatique permet d'établir l'inventaire de personnalité du participant. Ce support permet de se situer et de s'approprier les concepts, en référence à sa propre personnalité.

- l'inventaire de personnalité,
- le Profil Process Com®, livret personnalisé
- le manuel de formation
- l'application Process Com® pour les Smartphones
- la fiche mémo de poche
- les smileys d'identification, pour les jeux de rôles

# FORMATIONS

**Moyens techniques** : Salle de formation équipée de tables et chaises, TV grand écran, vidéoprojection, paperboard ou tableau Velléda.

**Moyens d'encadrement** : Sophie VERNIERS

**Formatrice & Coach** certifiée en **PROCESS COM®** – (Kahler Com. France)

**Coach Certifiée** par l'**Ecole Française de Coaching** (Paris 12)

Formée à la **Cohérence Cardiaque** par Inst. Français d'**EMDR** avec le **Dc David O'Hare**

Formée au **Triangle dramatique®** par **Steven KARPMAN** (Paris)

Certifiée en **Sophrologie Caycédienne** (Vifia Académie Toulouse)

Manager pendant 15 ans dans l'industrie hôtelière.

## MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRECIATION DES RESULTATS :

### Suivi de l'exécution :

Feuille de présence signée pour les apprenants et le formateur par demi-journée et remise d'une attestation de présence individuelle.

### Appréciation des résultats :

- Evaluation formative continue pendant la session (QCM ou questions-réponses)
- Remise d'une attestation de fin de formation individuelle
- Relevé individuel des attentes lors de la convocation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation
- Bilan de fin de formation adressé au client sur demande
- Questionnaire d'évaluation de l'impact de la formation à renvoyer deux mois après la formation

## ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE LA FORMATION :

- **Type de formation** : Inter entreprise
- **Durée totale de la formation** : 3 jours
- **Nombre de participants maximum** : 8
- **Modalités pédagogiques** : Stage en présentiel, continu ou discontinu
- **Lieu de formation** : 10 rue Francis Aston 11100 Narbonne

### DATES 2017 :

25 septembre, 2 et 9 octobre

### CYCLE DE 2X2HEURES D'ATELIER PAR MOIS :

Dates sur demande à partir de septembre

## PROGRAMME DE LA FORMATION :

### 1 – Comprendre les concepts de base de la Process Communication

- Distinguer la manière de dire de ce qui est dit.
- Connaître les six types de personnalité et leur manière spécifique de communiquer.
- Remise à chaque participant de son inventaire de personnalité.

### 2 – Développer une communication positive

- Savoir utiliser la règle de communication.
- Connaître les différents modes de perception pour chaque type de personnalité.
- Reconnaître les signes, attitudes et comportements révélateurs du type de personnalité de son interlocuteur.
- Savoir utiliser le bon canal de communication.

### 3 – Comprendre et gérer les situations de « mécommunication », tensions, incompréhensions, inefficacité, conflits naissant ou avéré...

- Comprendre les sources de motivation ou de démotivation avec la notion des besoins psychologiques
- Identifier les manifestations positives ou négatives des besoins psychologiques de son interlocuteur. Comment y répondre ?
- Connaître le stress négatif et ses différentes manifestations.
- Découvrir les 3 degrés de stress : « drivers », mécanismes d'échec et désespoir.
- Développer une stratégie d'intervention pour revenir à une communication positive.

**Synthétiser les acquis théoriques et pratiques du modèle Process Com** afin d'optimiser sa communication et ses pratiques managériales.

