

3 janvier 2020



## Subtilcoaching – Formations en Intra

**Vous savez parler ? vous allez apprendre à communiquer !**  
**Avec le « PROCESS COMMUNICATION MODEL®**

**Préalable :** Passation de l'inventaire en ligne 15 jours avant la formation

**Objectifs :** Individualiser et fluidifier sa communication professionnelle et personnelle ;

Repérer les sources de motivation et savoir la développer ; Repérer les situations qui, pour soi, sont source de stress et apprendre à les gérer.

**Compétences visées :**

Comprendre les différents modes de perception ; être conscient de soi et des autres ; gérer sa relation aux autres de manière efficace ; Comprendre les "mécommunications" (malentendus, désaccords, conflits), savoir les résoudre ; Identifier ses conditions de réussite (atouts et motivations) et savoir les utiliser

**Public :** tout professionnel souhaitant améliorer sa communication à autrui  
L'accessibilité des formations aux personnes handicapées doit faire l'objet d'un examen préalable.

**Prérequis :** aucun

**Moyens pédagogiques :**

apports théoriques, exercices, études de cas et vidéos

**Durée :** 4 jours (2x2 j)

**Evaluation :** questionnaire et attestation de formation

**Prix :** 6 000 € nets pour un groupe de 6 à 10 + 215 € HT par personne pour l'inventaire et les docs de formation

*Le Process Communication Model® a été mis au point dans les années 70 pour la NASA par Taibi KAHLER, Docteur en Psychologie, afin de constituer les équipages les plus efficaces sur vols embarqués. Le Process Communication Model® nous invite à distinguer dans notre communication ce qui nous satisfait nous-même et ce qui satisfait l'autre*



### PROGRAMME

**Introduction :** Présentations et recueil des attentes

**Comprendre les types de personnalité** et la dynamique de groupe

**Identifier la structure** de sa personnalité et celle de ses collaborateurs  
Clarifier les caractéristiques et points forts des **six types de personnalité**

**Créer une équipe performante**

Adapter son **management** à la personnalité de chaque collaborateur, en lien avec ses besoins psychologiques

**Développer ses capacités relationnelles**

Comprendre **pourquoi les relations sont faciles avec certains et difficiles avec d'autres**

Accroître son **impact** en adaptant sa communication à chaque personne

**Déclencher et entretenir la motivation**

Satisfaire les **besoins psychologiques** qui conditionnent notre motivation et nos choix

Utiliser les conditions relationnelles de réussite de chacun

**Comprendre et résoudre les difficultés relationnelles** rencontrées avec certaines personnes

**Prévoir et gérer les situations de stress**

Identifier les **stratégies prévisibles** de stress de chacun et lever les freins de la mécommunication

**Résoudre les difficultés de communication et les conflits**

**Conclusion et évaluation** de la formation