

3 janvier 2021



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

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