

DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES RELATIONNELLES ET COMPORTEMENTALES AVEC PROCESS COMMUNICATION MODEL® TRONC COMMUN

MODALITÉS

- Formation en présentiel
- En inter dans nos locaux ou en intra
- Effectifs : Minimum : 4 / Maximum : 10
- Durée : 3 jours (21 heures)

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne qui veut progresser dans sa communication.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis pour cette action.

MÉTHODE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques et pratiques.
Méthodes actives et participatives.
Jeux de rôles – Simulation.
Mises en situation commentées.

Support stagiaire remis en fin de stage.

Formation dispensée par un formateur consultant certifié Process Communication Model® et coach certifié en Psychologie Positive.

VALIDATION

Certificat de réalisation.

TARIFS

- En inter : 2 100 € HT
- En intra : 7 000 € HT pour un groupe de 10 personnes

DÉLAI D'ACCÈS

La demande d'inscription doit se faire maximum 15 jours avant la formation.

ACCESSIBILITÉ

Le centre est accessible aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous recommandons de nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier.

OBJECTIFS

- Développer la connaissance de soi et ses aptitudes à la communication
- Connaître les critères pour découvrir le profil de son interlocuteur
- Créer les conditions favorables d'une communication efficace et bienveillante
- Identifier le stress en communication et le prévenir chez soi et son interlocuteur en installant une organisation cohérente et stable

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

Recueil des attentes en tour de table.
Quizz d'évaluation des acquis en début de session.
Évaluation des connaissances tout au long de la formation.
Quizz d'évaluation des acquis en fin de session.

CONTENU

Identifier les 6 types de Personnalité et leur potentiel

- Comprendre les 6 modes de perception
- Découvrir les caractéristiques de chaque type de personnalité
- Comprendre la structure de personnalité et son potentiel d'adaptation

Repérer les vecteurs d'une communication constructive

- Identifier les styles d'interaction à privilégier
- Apprendre à observer les parties de personnalité pour s'adapter
- Utiliser le bon canal de communication pour se connecter à son interlocuteur
- Comprendre l'environnement adapté à chaque type de personnalité

Motiver ses interlocuteurs et prévenir les comportements de stress

- Identifier les besoins psychologiques de chaque phase
- Prendre soin de soi et aider son interlocuteur à satisfaire ses besoins
- Repérer les stratégies de motivation

Comprendre et sortir des comportements de stress

- Découvrir les 3 niveaux de stress et repérer les signaux précurseurs
- Apprendre à éviter les comportements de stress de second degré pour soi et son interlocuteur
- Comprendre ses propres scénarios d'échec pour en sortir