



Séminaires de formation à la Process Communication

« Parce que nous n'avons pas encore trouvé mieux que de se parler pour communiquer » (*Gérard Collignon*)

Une méthode pour adapter son mode de communication à ses interlocuteurs et son mode de management à ses collaborateurs.

Aujourd'hui plus encore, la qualité de la communication entre les personnes est un **enjeu de performance** pour les organisations et les entreprises. Or bien souvent nous pensons qu'elle va de soi. Ainsi les managers passent plus de temps à leur formation technique qu'à la maîtrise de leur communication inter-personnelle. Et pourtant, la plupart d'entre nous sommes à 70% du temps en situation de mécommunication. La grande partie des problèmes que rencontrent les entreprises et leurs acteurs est le fait d'une mauvaise communication. Celle-ci n'est pas liée au contenu ou au sens de ce qui est dit, mais à la forme ou à la façon de le dire. **Optimiser les processus de communication entre les personnes est une clé stratégique de réussite individuelle et collective.**

La Process Communication est un modèle conçu par le Psychologue américain Taïbi Kahler, à la fin des années 70, à la demande de la N.A.S.A. Ce modèle était destiné au recrutement des astronautes et à la formation des équipages à la communication, notamment sous stress. À la suite de ces travaux, Taïbi Kahler a développé son modèle au monde de l'entreprise, en l'adaptant au management, à la cohésion d'équipe, au coaching, à la vente...

Chacun de nous, émetteur et/ou récepteur, présente un profil de personnalité, identifié à partir de 6 types fondamentaux.

Chaque type a ses caractéristiques, son canal de communication préférentiel, ses besoins psychologiques et ses réactions spécifiques au stress.

Chacun de nous est un de ces 6 types de personnalité avec plus ou moins des caractéristiques des 5 autres.

Ce séminaire s'adresse aux managers, et à l'ensemble des acteurs de l'entreprise, qui souhaitent développer leurs compétences relationnelles pour développer leurs performances individuelles et collectives. Il est un outil concret et opérationnel qui permet en particulier :

- De connaître son type de personnalité et d'identifier le type de personnalité de ses interlocuteurs.
- D'identifier ses différents modes de relation, de comprendre pourquoi elles sont efficaces avec certains et pas avec d'autres.
- D'adapter son mode de communication et de management aux caractéristiques de personnalité de chacune des personnes de son entourage.
- De détecter les signaux précurseurs d'une mauvaise communication et d'un comportement d'échec et d'y remédier.

Contenu du séminaire :

Méthode utilisée :

- Chaque stagiaire pourra effectuer son bilan de personnalité grâce à un questionnaire complet.
- Les apports théoriques et les études de cas permettront de s'entraîner à repérer les profils psychologiques de son entourage professionnel.

Itinéraire pédagogique :

Comprendre les concepts de la base de la communication

- Distinguer la manière de dire de ce qui est dit.

- Les six types de personnalité et leur manière spécifique de communiquer.
- La base, la phase, l'ascenseur

Remise à chaque participant de son inventaire de personnalité

Savoir développer une communication positive

- Les besoins psychologiques : ce qui « fait marcher » les autres, et ce qui peut les démotiver.
- Les différentes perceptions de l'environnement par chaque type de personnalité
- Les styles de « management » et le canal de communication préférés de chacun.

Se situer dans ou face à des conflits

- La question « existentielle » de chacun, et la base des conflits : la non-satisfaction de nos besoins psychologiques.
- Les trois degrés de stress : « drivers », masques et mécanismes d'échec.
- Les conséquences du stress sur notre efficacité, notre communication, notre travail d'équipe.
- Savoir gérer les conflits : utiliser le bon canal de communication, faire appel à la perception et aux besoins psychologiques de l'autre.
- La problématique et les changements de phase
- Les conséquences du stress sur notre efficacité, notre communication, notre travail d'équipe
- Les scénarios d'échec attachés à chaque type de personnalité

Les trois étapes de la mise en pratique

- Observer → analyser → agir (à chaque étape).
- Les stratégies d'intervention : quand utiliser le process ?
- Bâtir son plan de progrès personnel

Prochain séminaire de trois jours:

Séminaire de décembre 2010	Jeudi 2 décembre Vendredi 3 décembre Vendredi 10 décembre	BURO Club 12, place St Hubert 59000 Lille
---------------------------------------	---	---

Formateur: Christophe Paulino :

Psychosociologue et psychologue du travail, consultant en organisation du travail, accompagnement du changement, gestion de projets, gestion des ressources humaines, management.

Certifié en Process Communication agréé Kahler Communication France

Certifié Interqualia Santé émotionnelle au travail par le Dr Charles-Henri Amhert.

Tarif:

Comprenant l'inventaire de personnalité, la documentation, l'accueil café et les pauses.

1350 € HT

Convention de formation. DIF.