



Communication

En 2018, FORMEZ VOUS !

AVEC LES ENTREPRENEUR.E.S

DE CO-ACTIONS !

Les bases de la Process Com®

Objectifs globaux

- **Mieux se connaître et mieux se comprendre pour développer et maintenir une relation professionnelle efficace**
- **Développer une communication individualisée pour des relations productives et efficaces**

Objectifs opérationnels

- Identifier son type de personnalité et son évolution dans le temps
- Repérer ses conditions de réussite et savoir les utiliser
- Identifier les situations qui, pour soi, sont source de stress et apprendre à les gérer
- Apprendre à connaître ses interlocuteurs :
 - être capable d'identifier le type de personnalité de ses collègues, collaborateurs, hiérarchies, participants aux formations (pour les formateurs), partenaires externes (clients, fournisseurs...)
 - pouvoir repérer leurs sources de motivation et les développer
 - pouvoir comprendre les "mécommunications" et savoir les résoudre
- Mettre en œuvre les stratégies d'action et de relation qui optimisent la motivation de chacun et fasse s'exprimer pleinement son potentiel.
- Oser dire à son interlocuteur ses besoins.

Méthode pédagogique

Tous les apports sont adaptés aux problématiques concrètes des participants recueillies en début de formation. Alternent tout au long de la formation : Apports théoriques de l'animateur, ateliers de mises en pratique, études de cas, échanges entre participants.

Supports utilisés Manuel de formation, Cahier d'exercices et de cas, Vidéos, Camescope, Vidéo-projecteur, Paper-Board

Contenu et déroulement

- Inventaire de Personnalité : 2 semaines avant le séminaire, le stagiaire sera invité à répondre à un questionnaire basé sur le modèle Process Communication®.

L'inventaire de personnalité (IDP) ProcessCommunication® n'est pas un test de personnalité, au sens psychologique du terme.

C'est un modèle descriptif de son propre mode de fonctionnement pour en tirer le meilleur parti. Il ne mesure, en aucune façon, les aptitudes ou compétences individuelles.

- Les bases du modèle Process Communication®
 - Les piliers de la Process Communication®
 - La représentation des différents types de personnalités
 - La Base et la Phase, les changements de Phase
 - Les 6 types de personnalité et l'inventaire de personnalité
- Les besoins psychologiques
 - Comprendre l'influence des besoins psychologiques sur nos comportements (positifs ou négatifs)
 - Savoir identifier leur manifestation (positive ou négative)
 - Savoir les satisfaire pour soi et pour les autres
- Les canaux de communication
 - Découvrir les cinq canaux de communication
 - Savoir identifier le canal de communication proposé par notre interlocuteur
 - Utiliser le canal correspondant à la base de notre interlocuteur (nous entendons avec notre Base)
- La mé-communication
 - Comprendre le stress négatif sur le comportement de l'individu
 - Savoir identifier les mécanismes d'échec et les relier aux besoins psychologiques sous-jacents
 - S'entraîner à la gestion du masque de second degré
 - Connaître l'issue probable du troisième degré pour chaque type de personnalité

Durée 3 jours

Public ciblé Toute personne, voulant optimiser sa communication et la qualité de ses relations professionnelles

Prérequis Avoir complété l'Inventaire de Personnalité Process Communication® **15 jours avant la formation**

Formatrice **Gaëlle LAFON, coach et formatrice certifiée en Process Communication®**



Contact et inscriptions :

Retrouvez toutes les dates de nos formations sur notre site web et inscrivez-vous : <http://co-actions.coop/co-actions/agenda/>
+ d'info : Christine Denibaud, Responsable de formation / 06 19 88 67 68 / formation@co-actions.coop