



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](mailto:formation@co-actions.coop)