



**NATURE de la formation :**

**Développer ses compétences**

Formacode N°15054

**OBJECTIFS:**

Permettre, aux managers de s'adapter aux types de personnalité de leurs collaborateurs; les inviter à utiliser un style de management approprié et à leur offrir des sources de motivation; et ce, pour un travail d'équipe durable et efficace.

**> Se connaître et connaître les autres:**

- Connaître sa structure de personnalité
- Repérer ses sources de motivation et les développer
- Identifier les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants

**> Gérer la relation en individualisant sa communication :**

- Interagir avec le style de management approprié à son collaborateur
- Gérer les comportements sous stress

**OBJECTIFS PEDAGOGIQUES:**

Permettre aux managers :

- de mieux se comprendre, de mieux comprendre leurs collaborateurs, de s'entraîner à développer leurs compétences en communication interpersonnelle ;et
- vérifier que ce qu'ils apprennent est applicable et appliqué, grâce à une grille de lecture opérationnelle

**PRE REQUIS:** avoir déjà été formé au modèle Process Com' en 2 ou 3 jours (ou 4 jours ancien modèle).

**PERSONNES CONCERNEES :**

Tout manager désirant améliorer sa communication interpersonnelle et développer son Leadership.

**DUREE:** 2 jours - 14 heures

**DATES:** Nous consulter

[kernac.com](http://kernac.com)

**OFFRE:** Tous nos séminaires peuvent être réalisés en inter comme en intra sur demande. Ils sont alors personnalisés en fonction de la situation et des objectifs particuliers de l'entreprise.

**PRIX Inter :** Nous consulter \*

**En** avons-nous toujours pleinement conscience ? La qualité de notre communication est un des facteurs clés de notre réussite tant dans notre vie professionnelle que personnelle.

Les techniques et les outils pour mieux communiquer avec l'entourage professionnel et personnel sont nombreux et pourtant ils ne suffisent pas pour se mettre en phase rapidement avec des interlocuteurs aux personnalités très différentes.

Le Process Communication Model® est immédiatement opérationnel et permet de développer une communication efficace. Il prend en compte la spécificité de chacun et lui permet de donner le meilleur de lui-même, même dans les situations de conflits d'intérêt. Être formé au Process Communication Model® permet ainsi de fluidifier la communication dans l'entreprise, avec ses partenaires et dans sa vie personnelle.

Le Process Communication Model® est connu, reconnu et utilisé dans le monde entier comme outil de communication et d'aide au management des entreprises.

Ce modèle a été créé par le psychologue américain Taibi Kahler, en collaboration avec la NASA, à la fin des années 70, pour constituer des équipes complémentaires et soudées et prévoir les réactions sous stress des astronautes. Taibi Kahler a ensuite développé son modèle à travers de multiples applicatifs dont le management, la cohésion d'équipe, le recrutement, le coaching, la négociation, la vente, mais aussi la famille, l'éducation, le couple.

**LA COMMUNICATION**

Le PROCESS COM Model® identifie 6 types de personnalité, auxquels sont attachés des caractéristiques positives de communication (aptitude à communiquer, sources de motivation, besoins psychologiques, perceptions de l'environnement, canaux de communication, style de management), ainsi que des séquences spécifiques de comportements sous stress.

Chaque individu est caractérisé par un type de personnalité de « Base » définissant ses caractéristiques primaires et à un moindre degré, par un mix des 5 autres types de personnalité, définissant ses caractéristiques secondaires.

La dynamique personnelle de chaque individu est prise en compte par l'évolution de sa personnalité dans le temps : c'est le concept clé de « la phase », qui, lorsqu'elle change, entraîne des changements dans la motivation, le comportement, la communication.

Chacun, en situation de communication, affiche des signes (physiques, verbaux, comportementaux...) qui donnent des indications précieuses sur son type de personnalité. Utiliser le bon canal de communication avec nos interlocuteurs optimise alors la relation, développe la motivation, permet de mieux se comprendre et de gagner en efficacité.

**LA MECOMMUNICATION**

Lorsque nos besoins psychologiques ne sont pas satisfaits, nous adoptons malgré nous un comportement négatif qui peut aller jusqu'au désespoir.

Chacun de nous, connaissant son « type de personnalité et ses caractéristiques secondaires, peut connaître sa séquence type de comportements sous stress. En particulier, il peut en reconnaître les signes avant-coureurs et la gérer sans développer des comportements négatifs.

Les « masques » de mécommunication affichés par nos interlocuteurs nous renseignent également sur leur état de réceptivité et sur la nécessité de modifier notre mode de communication à leur égard pour revenir à une communication positive.



## PROGRAMME DE LA FORMATION :

### **S'approprier les concepts de base du modèle Process Communication®**

- Comprendre les principes de base : le processus de communication et les six types de personnalité.
- Identifier les points forts et les besoins de chaque type de personnalité.

### **Mieux comprendre son propre profil**

- Définir ses besoins physiologiques qui doivent être satisfaits pour être motivé.
- Identifier les situations motivantes ou difficiles pour soi.

### **Comprendre le profil de personnalité de ses collaborateurs**

- Reconnaître les signes, attitudes et comportements révélateurs du type de personnalité de son collaborateur.
- Identifier les difficultés relationnelles.

### **Adapter sa communication, son style de management**

- Savoir utiliser la règle de la communication.
- Les différents modes de perception pour chaque type de personnalité.
- Identifier les styles de management préférentiels.
- Communiquer différemment en fonction de chacun.

### **Développer les stratégies opérationnelles**

- Réduire les pertes de temps dans des échanges contre productifs : les stratégies de relation constructive.
  - Identifier les manifestations positives ou négatives des besoins psychologiques de son collaborateur, et y répondre
- Dépasser les générateurs de stress négatif et revenir à une communication positive.
  - Mettre en place des stratégies d'intervention pour revenir à une communication positive.

### **Définir en séance son propre plan d'action à mettre en place dès la fin de la formation.**

## PEDAGOGIE ACTIVE :

La pédagogie utilisée est basée sur une alternance entre théorie et pratique : exercices, jeux de rôles, entraînements dans différentes situations managériales avec le formateur expert, et entre pairs.

Avant la formation, chaque manager répond à un questionnaire dont le traitement confidentiel par informatique permet d'établir son inventaire de personnalité. Ce support permet à chacun de se situer et de s'approprier les concepts, en référence à sa propre personnalité.

Cette formation est animée par une formatrice/coach experte certifiée en 2005 par Taibi kahler créateur du modèle Process Com'®.

## VALIDATION : Répondre aux interactions proposées par un simulateur.

## ATTESTATION de fin de formation.

## NOUVEAUTE : 2 JOURS SUPPLEMENTAIRES\* \* pour approfondir et se préparer à la CERTIFICATION en COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

A l'issue de la formation, lorsque le participant le souhaitera :

1. Examen en ligne avec le simulateur. Le candidat devra avoir obtenu un score de 90% minimum. La réussite de l'examen en ligne est un prérequis pour passer l'examen oral.
2. Examen oral par Skype avec un certificateur agréé. Le certificateur propose au candidat 3x3 interactions par type de personnalité avec une exigence de 2 interventions sur 3 réussies.
3. En cas d'échec, le candidat peut repasser 3 fois l'examen écrit et oral uniquement sur les épreuves sur lesquelles il a échoué
4. Le Certificat en Communication Interpersonnelle est délivré par APMG – organisme certificateur international indépendant - après la réussite aux épreuves écrites et orales. - [www.apmg-international.com](http://www.apmg-international.com) -

### \* Tarif tout inclus comprenant :

- la formation
- le matériel pédagogique : le manuel de formation, l'inventaire de personnalité, le profil de personnalité, l'application Qwik PCM pour Smartphone, Iphone et Android, la fiche Mémo pocket, les smileys d'identification.
- la location de la salle, l'accueil café, les pauses matin & après-midi, les boissons

\* \* Documentation sur demande.

## **KERNAC CONSULTING : FORMATION – COACHING – SUPERVISION – MEDIATION**

Formation agréée KCF : Kahler Communication France – Organisme de formation en cours de certification NF SERVICE FORMATION

Organisme de formation enregistré sous le N° 82691219769. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.

[formation@kernac.com](mailto:formation@kernac.com) - [www.kernac.com](http://www.kernac.com)

Société à Responsabilité Limitée SEAD – Capital Social : 10.000 Euros. RCS LYON : 481596369 . N° Siret 48159636900027. APE 8559A - TVA INTRACOMMUNAUTAIRE : 18481596369

Adresse Siège et lieu d'intervention Inters : 3, Cours Charlemagne, 69002 LYON chez BAYA AXESS

Adresse de correspondance : 31, Rue du Bât d'Argent 69001 - Tél : 06 .21.35.28.34