

Process Communication Model – Niveau 1

Description de la formation

Dans un environnement professionnel en constante évolution, la communication est au cœur du management et des relations interpersonnelles. Une communication efficace est essentielle pour assurer la cohésion des équipes, prévenir les conflits et favoriser un climat de travail propice à la performance.

Process Communication Model® (PCM®) est un outil puissant et opérationnel permettant de mieux se comprendre, mieux comprendre l'autre et d'améliorer ses relations interpersonnelles. Développé par le psychologue américain Taibi Kahler, en partenariat avec la NASA, ce modèle repose sur l'idée que nous possédons tous 6 types de personnalités influençant notre manière de communiquer, de réagir au stress et de motiver les autres et soi-même.

En apprenant à identifier ces types de personnalité et à adapter votre communication en conséquence, vous pouvez améliorer significativement vos relations professionnelles et personnelles et optimiser l'efficacité de votre management et de vos relations.

Objectifs pédagogiques

- › Comprendre les concepts de base PCM®.
- › Développer une communication efficace et de qualité.
- › Reconnaître les signaux précurseurs de tension et de conflits naissants.
- › Gérer les situations de mécommunication et de tensions.

Prérequis

- › Un inventaire de personnalité PCM est à compléter en amont de la formation (~45mn).

Modalités pédagogiques

- › **Modalité :** Formation réalisée en présentiel ou en distanciel selon la formule retenue.
- › **Méthode :** La formation se déroule entre 50% de théorie et 50% de pratique. Le formateur alterne entre théorie et mises en situation (réflexion, jeu de rôles, vidéos...) pour une meilleure compréhension et assimilation du modèle PCM®.
- › **Support de formation :** Support de formation électronique ou papier remis au stagiaire en amont de la formation selon la formule choisie au préalable.

Modalités techniques

- › En format présentiel, le formateur dispose d'une présentation (support de formation), d'un vidéoprojecteur (ou TV), de tableaux blancs et de jeux / d'outils pédagogiques.
- › En format présentiel, le stagiaire utilise le manuel PCM1 papier ou électronique qui lui sera remis en amont de la formation
- › En format distanciel, le formateur dispose d'une présentation (support de formation), d'une plateforme de visioconférence et d'outils collaboratifs numériques.
- › En format distanciel, le stagiaire a besoin d'avoir une bonne connexion internet, d'un ordinateur équipé d'une webcam et d'un micro ainsi que du manuel PCM1 remis en amont de la formation.

Code

PCM010

Durée

3 jours (21 heures)

Nombre de participants

Entre 4 (minimum) et 12 (maximum) participants.

Profil des stagiaires

Toute personnes désirant améliorer sa communication interpersonnelle et développer son leadership : managers, dirigeants, collaborateurs, RH...

Sanction de la formation

Attestation de fin de formation.

Accessibilité

Accessible pour les personnes en situation de handicap et aménagement possible en fonction du type de handicap (prévenir avant le début de la formation).

Modalités et délais d'accès

10 jours minimum avant la formation pour une demande de prise en charge.

Modalités de suivi et d'évaluation

- › Evaluation préalable.
- › Evaluation de fin de formation sous forme de test (QCM) afin de valider l'acquisition des compétences et des connaissances.
- › Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation.
- › Feuille d'émargement signée par le(s) stagiaire(s) et le formateur, par demi-journée de formation.
- › Attestation de fin de formation.
- › Evaluation de suivi à froid (+ 1 mois).

Intervenant

Marina est coach et formatrice professionnelle et certifiée en **Process Communication Model®**. Passionnée par les relations humaines, elle accompagne les professionnels à développer leur leadership et leur communication pour réussir et s'épanouir.

Tarifs

- › Interentreprises : 1 000,00 € HT
- › Intra-entreprise : sur demande

Contenu de la formation

JOUR 1

INTRODUCTION

- › Accueil des participants
- › Présentation de la formation
- › Recueil des attentes

COMPRENDRE LES CONCEPTS DE BASE PCM®

- › Connaître les concepts de base PCM et d'une bonne communication
- › Identifier les différents modes de perception pour chaque type de personnalité pour développer son empathie
- › Pratiquer les différents modes de perception pour mieux comprendre le cadre de référence de son interlocuteur
- › Distinguer les 6 types de personnalités et leur manière spécifique de communiquer
- › Remise des profils et analyse de sa structure de personnalité

IDENTIFIER LES STYLES DE LEADERSHIP

- › Identifier et reconnaître notre style d'interaction préférentiel
- › Adapter notre style d'interaction à notre interlocuteur

DEVELOPPER UNE COMMUNICATION EFFICACE ET DE QUALITE

- › Savoir utiliser les règles de communication
- › Identifier les signes, attitudes et comportements révélateurs du Type de Personnalité de son interlocuteur

CONCLUSION DE LA JOURNÉE

JOUR 2

INTRODUCTION

- › Accueil des participants
- › Retour sur les concepts clés de la première journée

DEVELOPPER UNE COMMUNICATION EFFICACE ET DE QUALITE (SUITE)

- › Utiliser le bon canal de communication en fonction du type de personnalité de son interlocuteur
- › Pratiquer les canaux de communication

LES ENVIRONNEMENTS PREFERES

- › Comprendre nos conditions d'efficacité et celles de nos interlocuteurs

RECONNAITRE LES SIGNAUX PRECURSEURS DE TENSION OU DE CONFLITS NAISSANTS

- › Comprendre ses propres besoins psychologiques et ceux de son interlocuteur

- › Différencier les manifestations positives et négatives des besoins psychologiques de son interlocuteur afin de pouvoir y répondre
- › Introduire la notion de phasage et de changement de phase

CONCLUSION DE LA JOURNÉE

JOUR 3

INTRODUCTION

- › Accueil des participants
- › Retour sur les concepts des deux journées
- › Mise en pratique des concepts PCM®

GERER LES SITUATIONS DE MECOMMUNICATION ET DE TENSIONS

- › Reconnaître les trois niveaux de stress
- › Identifier les séquences de stress des 6 types de personnalité
- › Revenir à une communication positive grâce à une stratégie d'intervention

PLAN D'ACTION INDIVIDUEL

- › Réfléchir sur la satisfaction positive de nos besoins et de nos interlocuteurs

CLOTURE DE LA FORMATION