

Apprendre à gérer les interactions et à éviter les tensions dans votre vie professionnelle et personnelle grâce à la Process Communication Model©

<p><b>Pré-Requis</b></p> <p>Maitrise de la langue française et accès à internet</p>	<p><b>Mieux se connaître, mieux communiquer, mieux interagir</b></p> <p>« Connais-toi toi-même ! » nous dit Socrate. En avons-nous toujours pleinement conscience ? Mieux se connaître pour mieux se gérer ! De plus, la qualité de notre communication est un des facteurs clés de notre réussite tant dans notre vie professionnelle que personnelle.</p>
<p><b>Personnes Concernées</b></p> <p>Toute personne désirant améliorer sa communication interpersonnelle et développer son leadership.</p> <p>La salle de séminaire est accessible aux PMR.</p>	<p>L'Intelligence Emotionnelle décrite par Daniel Goleman nous ouvre des pistes pour se mettre en phase rapidement avec des interlocuteurs aux personnalités très différentes.</p> <p>Parmi les nombreux outils, la <b>Process Communication Model®</b> (PCM) est immédiatement opérationnelle et permet de développer une communication efficace. Elle prend en compte la spécificité de chacun et nous permet de donner le meilleur de nous-même, même dans les situations de stress ou de conflits d'intérêt. Être formé au Process Communication Model® nous permet ainsi de fluidifier la communication dans l'entreprise, avec nos partenaires et dans notre vie personnelle.</p>
<p><b>Durée formation</b></p> <p>14 heures soit 2 jours en présentiel sur Grenoble</p>	<p>La Process Communication Model® est connue, reconnue et utilisée dans le monde entier comme outil de communication et d'aide au management des entreprises.</p> <p>Ce modèle a été créé par le psychologue américain Taïbi 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. Taïbi Kahler a ensuite développé son modèle à travers de multiples applications dont le management, la cohésion d'équipe, le recrutement, le coaching, la négociation, la vente, mais aussi la famille, l'éducation, le couple.</p>
<p><b>Tarif formation</b></p> <p><b>1 190 € HT (1 428€ TTC)</b> comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La formation</li> <li>- Le questionnaire PCM passé en ligne</li> <li>- Le Profil de Personnalité</li> <li>- Le matériel pédagogique : le manuel de formation, la fiche Mémo Pocket</li> <li>- Le livre « Comment leur dire ... la Process Communication® » de Gérard Collignon</li> <li>- La licence d'un an au Simulateur Process Communication Model® visant à faciliter l'intégration des connaissances acquises</li> </ul> <p><i>* Tarif à titre individuel sur demande</i></p>	<p><b>Les objectifs</b></p> <p>Développer ses compétences en communication interpersonnelle et préparer la certification en communication interpersonnelle à partir de :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. La connaissance de soi et des autres : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Connaître sa structure de personnalité</li> <li>- Utiliser le Canal de Communication approprié à son interlocuteur</li> <li>- Repérer ses sources de motivation et les développer</li> <li>- Identifier les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants</li> </ul> </li> <li>2. Gérer la relation en individualisant sa communication : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Interagir avec le Canal de communication approprié à son interlocuteur</li> <li>- Gérer les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants</li> <li>- Gérer les comportements sous stress</li> </ul> </li> </ol>

<p><b>Programme</b></p> <p><b>Comprendre les concepts de base de la Process Communication</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Distinguer la manière de dire ce qui est dit.</li> <li>- Connaître les six types de personnalité et leur manière spécifique de communiquer. Remise à chaque participant de son Inventaire de Personnalité.</li> </ul> <p><b>Développer une communication positive</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Savoir utiliser la règle de la communication.</li> <li>- Les différents modes de perception pour chaque type de personnalité.</li> <li>- Reconnaître les signes, attitudes et comportements révélateurs du type de personnalité de son interlocuteur.</li> <li>- Utiliser le bon canal de communication.</li> </ul> <p><b>Comprendre et gérer les situations de "mécommunication", tensions, incompréhensions, inefficacité, conflit naissant ou avéré...</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les besoins psychologiques : source de motivation ou de démotivation</li> <li>- Comment identifier les manifestations positives ou négatives des besoins psychologiques de son interlocuteur. Comment y répondre ?</li> <li>- Le stress négatif et ses différentes manifestations.</li> <li>- Les trois degrés de stress : « drivers », mécanismes d'échec et désespoir.</li> <li>- Stratégies d'intervention pour revenir à une communication positive</li> </ul> <p><b>Entraînement pédagogique</b></p> <p>Tout au long du parcours, l'utilisation du simulateur en ligne - outil interactif et innovant d'entraînement et de certification - propose de nombreuses interactions avec de vrais personnages, réactifs aux propositions faites par le participant.</p> <p>A janvier 2024,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Indice Satisfaction client : 5/5</li> <li>- Taux de réussite pour les personnes qui se présentaient à la certification : 100%</li> </ul>	<p><b>Pédagogie</b></p> <p>La pédagogie utilisée est basée sur une alternance entre théorie et pratique : exercices, jeux de rôles, entraînements avec le formateur, le simulateur et entre pairs. <b>Groupe de 6 personnes maximum.</b></p> <p>Avant le séminaire, chaque participant répond à un questionnaire dont le traitement confidentiel par informatique permet d'établir l'inventaire de personnalité du participant. Ce support permet à chacun de se situer et de s'approprier les concepts, en référence à sa propre personnalité</p> <p><b>Le Simulateur</b></p> <p>A l'issue de la formation, le participant peut utiliser pendant une année un simulateur en ligne pour pratiquer et s'entraîner sur les interactions et le modèle.</p> <p><b>Intervenant</b></p> <p><b>Michel Cezon</b>, coach professionnel et formateur certifié Process Communication Model, médiateur certifié CMAP Fondateur de Cogiteo <a href="http://www.cogiteo.net">www.cogiteo.net</a> CV sur <a href="https://fr.linkedin.com/in/michelcezon">https://fr.linkedin.com/in/michelcezon</a></p>
<p><b>Prochaines dates</b></p> <p><b>29-30 octobre 2024 sur La Ciotat</b></p> <p><b>7-8 novembre 2024 sur Grenoble</b></p>	<p><b>Informations et Inscription</b></p> <p><a href="mailto:contact@cogiteo.net">contact@cogiteo.net</a> – +33 6 7090 3426</p> <p>Délai d'accès : prévoir 15 jours avant le début de la formation</p> <p><i>Pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter</i></p>

Mise à jour fiche 27/08/2024