

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

<p>Pré-Requis</p> <p>Maitrise de la langue française et accès à internet</p>	<p>Mieux se connaître, mieux communiquer, mieux interagir</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>Personnes Concernées</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 Process Communication Model® (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>Durée formation</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>Tarif formation</p> <p>1 190 € HT (1 428€ TTC) comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La formation - Le questionnaire PCM passé en ligne - Le Profil de Personnalité - Le matériel pédagogique : le manuel de formation, la fiche Mémo Pocket - Le livre « Comment leur dire ... la Process Communication® » de Gérard Collignon - La licence d'un an au Simulateur Process Communication Model® visant à faciliter l'intégration des connaissances acquises <p><i>* Tarif à titre individuel sur demande</i></p>	<p>Les objectifs</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"> 1. La connaissance de soi et des autres : <ul style="list-style-type: none"> - Connaître sa structure de personnalité - Utiliser le Canal de Communication approprié à son interlocuteur - Repérer ses sources de motivation et les développer - Identifier les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants 2. Gérer la relation en individualisant sa communication : <ul style="list-style-type: none"> - Interagir avec le Canal de communication approprié à son interlocuteur - Gérer les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants - Gérer les comportements sous stress

<p>Programme</p> <p>Comprendre les concepts de base de la Process Communication</p> <ul style="list-style-type: none"> - Distinguer la manière de dire ce qui est dit. - Connaître les six types de personnalité et leur manière spécifique de communiquer. Remise à chaque participant de son Inventaire de Personnalité. <p>Développer une communication positive</p> <ul style="list-style-type: none"> - Savoir utiliser la règle de la communication. - Les différents modes de perception pour chaque type de personnalité. - Reconnaître les signes, attitudes et comportements révélateurs du type de personnalité de son interlocuteur. - Utiliser le bon canal de communication. <p>Comprendre et gérer les situations de "mécommunication", tensions, incompréhensions, inefficacité, conflit naissant ou avéré...</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les besoins psychologiques : source de motivation ou de démotivation - Comment identifier les manifestations positives ou négatives des besoins psychologiques de son interlocuteur. Comment y répondre ? - Le stress négatif et ses différentes manifestations. - Les trois degrés de stress : « drivers », mécanismes d'échec et désespoir. - Stratégies d'intervention pour revenir à une communication positive <p>Entraînement pédagogique</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"> - Indice Satisfaction client : 5/5 - Taux de réussite pour les personnes qui se présentaient à la certification : 100% 	<p>Pédagogie</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. Groupe de 6 personnes maximum.</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>Le Simulateur</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>Intervenant</p> <p>Michel Cezon, coach professionnel et formateur certifié Process Communication Model, médiateur certifié CMAP Fondateur de Cogiteo www.cogiteo.net CV sur https://fr.linkedin.com/in/michelcezon</p>
<p>Prochaines dates</p> <p>29-30 octobre 2024 sur La Ciotat</p> <p>7-8 novembre 2024 sur Grenoble</p>	<p>Informations et Inscription</p> <p>contact@cogiteo.net – +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