

La communication personnalisée avec la Process Communication®

Introduction à la Process Communication®

En avons-nous toujours pleinement conscience ? Le succès de nos relations dépend de la qualité de notre communication.

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.

La PROCESS COMMUNICATION® est un modèle immédiatement opérationnel qui 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. Etre formé à la Process Communication® permet ainsi de fluidifier la communication dans l'entreprise et avec ses partenaires.

La Process Communication® est connue, reconnue et utilisée 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 léger et sévère des astronautes. Taibi Kahler, entouré de nombreux psychologues 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.

Développé en France depuis 1987 par Kahler Communication, le modèle est utilisé à ce jour par plus de 100 000 managers français formés par des formateurs certifiés.

Objectifs de la formation

Mieux se connaître, et développer ses compétences en communication :

- 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 interlocuteurs
- pouvoir repérer leurs sources de motivation et développer cette motivation
- pouvoir comprendre les "mécommunications" et savoir les résoudre

Développer une communication individualisée :

- c'est-à-dire mettre en œuvre les stratégies d'action et de relation qui optimisent la motivation de chacun et fasse s'exprimer pleinement son potentiel.

Informations et inscriptions

contact@business-harmonie.com - 06 42 91 50 79

Contenu de la formation :***La communication personnalisée avec la Process Communication®*****Comprendre les concepts de base de la Communication**

- Qu'est-ce que communiquer ? Distinguer la manière de dire de ce qui est dit.
- Les six types de personnalité et leur manière spécifique de communiquer.
- Présentation à chaque participant de son Inventaire de Personnalité.

Savoir développer une communication positive

- La règle de la communication positive.
- Les différents modes de perception de l'environnement par chaque type de personnalité.
- La matrice d'identification : reconnaître les signes, attitudes et comportements révélateurs du type de personnalité de son interlocuteur.
- Utiliser le bon canal de communication pour être entendu de chacun.

Savoir motiver ses interlocuteurs

- Les besoins psychologiques : ce qui motive ses interlocuteurs et ce qui les dé motive.
- Comment satisfaire les besoins de chacun?
- Les styles d'interaction préférés de vos interlocuteurs.

Comprendre et gérer ses propres comportements de stress

- Le stress négatif comme réponse à la non-satisfaction de nos besoins psychologiques.
- Les différentes manifestations du stress négatif.
- Les scénarios de stress attachés à chaque type de personnalité.
- Les conséquences du stress sur notre efficacité et notre communication.

Savoir gérer les situations de "mécommunication" : incompréhensions, inefficacité, conflits, ...

- Les effets du stress dans la communication. Ce qui génère du stress chez l'autre.
- Identifier les comportements de stress chez son interlocuteur.
- Comment "gérer le processus" pour revenir à une communication positive?

Conclusion

Les stratégies de relations constructives, qui permettent à chacun d'exprimer son potentiel :

- mieux se comprendre et développer la motivation pour coopérer,
- repérer les indicateurs de stress négatif et savoir revenir à une communication positive.