



ADAPTER SA COMMUNICATION ET SON COMPORTEMENT AU QUOTIDIEN avec le modèle PROCESS COM®

PUBLIC ET PRÉ REQUIS

Toutes personnes en recherche de développement personnel et professionnel et optimisation de sa relation aux autres

DATES

4 jours
Soit 28 heures
Dates à définir

LIEU

Locaux à définir

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Support Powerpoint et cartographies,
- package pédagogique avec manuel
- jeux en groupe et individuel ; interactions et mises en situation sous forme de jeux de rôle
- badges et cartes personnalisées
- Document d'évaluation de satisfaction / QCM d'évaluation des acquis
- Attestation formation individualisée
- Attestation de présence

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

MIEUX SE CONNAITRE c'est-à-dire :

- Identifier son type de personnalité
 - Repérer ses conditions de réussite et savoir les utiliser
 - Identifier les situations qui, pour soi, sont sources de stress et apprendre à les gérer
- MIEUX CONNAITRE L'AUTRE c'est-à-dire :
- Etre capable d'identifier le type de personnalité de ses interlocuteurs, pouvoir repérer leurs sources de motivation et développer celles-ci

GERER SON STRESS et les mécanismes d'échec

- Comprendre la « mécommunication » et la gérer
 - Identifier les comportements sous stress, les masques lorsque nous communiquons
- DEVELOPPER UNE COMMUNICATION et une approche individualisée de la relation professionnelle qui optimisent la motivation de chacun et la qualité des relations de travail et gérer les différents types d'appels conflictuels et rechercher la satisfaction

PROGRAMME

PHASE 1 PRESENTATION DU MODELE

- Les 2 principes fondamentaux sur lequel repose ce modèle
- La manière de dire les choses à autant et parfois plus d'importance que ce qui est dit
- Chacun de nous développe au cours de son histoire plus ou moins moins les caractéristiques des 6 types de personnalité

PHASE 2 LA STRUCTURE DE PERSONNALITE

- Présentation de l'Immeuble et les 720 combinaisons possibles
- Les 6 types de personnalité
 - Le type empathique
 - Le type persévérant
 - Le type promoteur
 - Le type travailomane
 - Le type rêveur
 - Le type rebelle
- Utiliser son énergie positive pour offrir à notre interlocuteur le canal qu'il entend le mieux

PHASE 3 PROFIL DE PERSONNALITE restitution des tests aux participants

BESOINS PSYCHOLOGIQUES

- Définition et descriptions des 8 besoins psychologiques
- Les identifier pour les satisfaire et se motiver
- Types de personnalité et besoins psychologiques
- Les besoins positifs et négatifs

PHASE 4 STRATEGIE DE COMMUNICATION ET DE MOTIVATION

- Identifier les parties de personnalité et perceptions : comportement verbal et non verbal
- Identifier les différents canaux de communication et les adapter en fonction du profil

PHASE 5 LA MECOMMUNICATION

- Pourquoi entre-t-on en « mécommunication », du Stress à la Détresse ?
- La personne est OK, son comportement est négatif
- Les trois degrés de la mécommunication
- Les masques

SAVOIR GERER SON STRESS ET NOURRIR SES BESOINS PSYCHOLOGIQUES

- Identifier ses comportements sous stress
- Les signaux d'avertissement



DÉVELOPPEMENT RH

- COMPRENDRE
- COACHER
- CONSOLIDER

CONTACTS : Corinne Quéric cqueric@codeveloppementrh.com
& Corinne Durniak cdurniak@codeveloppementrh.com

Pépière INNOVALIS - 3 rue G. Pompidou - 02300 CHAUNY • Tél : 03 23 52 82 77

www.codeveloppementrh.com