

RENFORCER SES RELATIONS PROFESSIONNELLES AVEC LA PROCESS COMMUNICATION MODEL® (PCM)

2 jours

ADAPTER SA COMMUNICATION À LA PERSONNALITÉ DE SON INTERLOCUTEUR

PROGRAMME DE LA FORMATION

INTÉGRER LES COMPOSANTES DE LA COMMUNICATION AVEC LA PCM

- › Distinguer le processus de communication : le fond et la forme du langage
- › Prendre en compte l'importance de la communication verbale et non verbale
- › Identifier la structure de personnalité et les impacts sur la communication
- › Cerner les différents modes de perception qui composent notre vision du monde : émotion, pensée, opinion, réflexion, action et réaction

Atelier d'entraînement : repérer les modes de perception de son interlocuteur

LA PCM POUR MIEUX IDENTIFIER SES COMPORTEMENTS ET CEUX DE SES INTERLOCUTEURS

- › Identifier les six types de personnalités : caractéristiques, points forts et différences
- › Distinguer les combinaisons possibles et leurs conséquences
- › Reconnaître le type de personnalité de son interlocuteur à travers les messages perçus : mots, ton et posture

Analyse de son "Inventaire de Personnalité" : valider son profil et son mode de fonctionnement

Atelier d'entraînement : cerner le type de personnalité de son interlocuteur

Atelier d'ancrage des acquis : reconstituer le modèle PCM avec des cartes au sol

DÉVELOPPER UNE COMMUNICATION POSITIVE ET CONSTRUCTIVE AVEC SON ENTOURAGE PROFESSIONNEL

- › Accroître son impact dans la relation à l'autre en mobilisant les différentes parties de sa personnalité
- › Choisir le canal de communication le plus adapté au profil de son interlocuteur : à chaque personnalité, un langage adéquat
- › Repérer les besoins psychologiques de son interlocuteur pour déclencher et nourrir sa motivation

Mise en situation : adapter sa communication à chacun des six profils PCM

APAISER LES SITUATIONS DE TENSIONS ET DE STRESS

- › Repérer les signes de stress pour soi et pour son interlocuteur en identifiant les comportements associés aux trois degrés de stress : drivers, mécanismes d'échec, désespoir
- › Apprendre à y répondre positivement pour déjouer les séquences de stress
- › Identifier les résistances : les contourner et insuffler de nouvelles motivations
- › Instaurer une communication favorable pour mieux gérer les situations difficiles sous stress

Simulations : déjouer les situations de stress et de "mécommunication" en y répondant de manière adaptée

OBJECTIFS

- Identifier son fonctionnement et celui de ses interlocuteurs pour communiquer de manière positive et productive.
- Reconnaître les six types de personnalités avec l'approche PCM afin de pouvoir s'adapter rapidement à chaque profil.
- Distinguer les motivations de ses interlocuteurs.
- Développer la coopération.
- Gérer les situations de tensions interpersonnelles grâce aux outils de la PCM.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une approche originale de la communication à travers la PCM
- Un modèle accessible, rapide et pragmatique pour reconnaître rapidement son type de fonctionnement et celui des autres (remise d'un "Inventaire de Personnalité")

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Toute personne désireuse de progresser dans ses relations interpersonnelles professionnelles

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

1 580 € HT - Réf : PNL-PCMA

Validité : 30 juin 2024

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :
les 30 et 31 mai 2024
les 3 et 4 octobre 2024

Paris Montparnasse :
les 30 et 31 mai 2024
les 19 et 20 décembre 2024

Participant(e)

Mme M. Nom.....
Prénom.....
Fonction.....
E-mail
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)
Tél. (ligne directe).....
Tél. mobile (pour infos de dernière minute).....

Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en œuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :

Formation choisie

Titre.....
Référence.....
Dates.....
Lieu.....
Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 50% sur le prix public).
Merci de préciser votre choix :

Formation + Accès e-ressources pendant un an * Formation seule

Tarif

Indiquez le tarif HT selon l'option choisie

Entreprise / Établissement

Raison sociale.....
Adresse.....
Code postal | | | | | Ville.....
Téléphone..... Fax.....
N° d'identification (TVA intracommunautaire).....
Code APE / NAF..... N° Siret | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom..... Prénom.....
Service/Fonction.....
Tél. (ligne directe)..... E-mail.....

Facturation/Règlement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.
Nom.....
Prénom.....
Service/Fonction.....
E-mail.....
Libellé de la facture.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro :
GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO.....
Numéro de prise en charge.....
Adresse de votre OPCO.....
Code postal | | | | | Ville.....

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à :

Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/cgv/

Prise en charge (si parcours certifiant) :
 CPF Entreprise OPCO