

INITIATION A LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE PROCESS COMMUNICATION MODEL®

Programme de formation

La **qualité de notre communication** est un des facteurs clés de notre réussite dans la vie.

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.

Process Communication Model® (PCM®) est **immédiatement opérationnel** et 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.

Être formé à PCM® permet ainsi de **fluidifier la communication dans l'entreprise, avec ses partenaires et dans sa vie personnelle**. Process Communication Model® est connu, reconnu et utilisé 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, PhD, en collaboration avec la NASA, à la fin des années 70, pour constituer des équipes complémentaires, soudées, et prévoir les réactions sous stress des astronautes. Le docteur Taibi Kahler 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**.

Le réseau mondial PROCESS COMMUNICATION MODEL® a formé plus de 1 400 000 personnes.

Contact	Yusra RAFIQ – y.rafiq@cliffjobs.fr Tél. Standard 01 83 81 71 91 Port. 07 60 31 61 28
Niveau Requis	Cette formation ne nécessite pas de compétence spécifique.
Pré-requis	Aucun pré-requis nécessaire pour participer à cette initiation.
Personnes concernées	Toute personne désirant améliorer sa communication interpersonnelle et développer son leadership.

Objectifs pédagogiques	<p>Développer ses compétences en communication interpersonnelle :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reconnaître et identifier les types de personnalités • Maîtriser le concept d'immeuble et d'ascenseur • Maîtriser les modes de perception et canaux de communication • Connaître les besoins psychologiques et sources de motivation de chaque type de personnalité • Reconnaître les drivers et différents niveaux de stress • Anticiper et gérer les réactions sous stress
Durée	<p>2 journées en présentiel (14 heures) <i>De 9h00 à 17h30 avec une pause déjeuner</i></p>
Lieu	<p>La Grande Arche 92044 Paris – La Défense (92) ou Aix-en-Provence (13)</p>
Accessibilité	<p>Accessibilité selon les règles en vigueur sur le site de la formation</p>
Dates	<ul style="list-style-type: none"> - 19 et 20 juin 2025 - Aix-en-Provence - 23 et 24 juin 2025 - Paris La Défense - 01 et 02 décembre 2025 - Paris La Défense - 04 et 05 décembre 2025 – Aix-en-Provence
Tarif	<ul style="list-style-type: none"> ○ Formation : 849 € ht * ○ Inventaire de personnalité PCM® complet : 149 euros ht (en option) <p><i>* Remise de 20% sur le prix de la formation (hors inventaire de personnalité) pour les professionnels des Ressources Humaines (DRH/RRH, Responsable formation, recrutement, formateurs, coach...).</i></p>
Programme	<p>Initiation aux différents types de personnalités (3,5 heures)</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'histoire du modèle PCM® • Les différents types de personnalités • Les caractéristiques propre à chaque type de personnalité <p>Comprendre les concepts de base PCM® (3,5 heures)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Distinguer la manière de dire de 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 (3 heures)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir utiliser la règle de la communication. • Les différents modes de perception pour chaque type de personnalité. <p>Identifier les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants (4 heures)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reconnaître les signes, attitudes et comportements révélateurs du type de personnalité de son interlocuteur. • Utiliser le bon canal de communication.

Méthodes pédagogiques	<p>La pédagogie utilisée est basée sur une alternance entre théorie et pratique : exercices, jeux de rôles, entraînements avec le formateur et entre pairs.</p>
Modalités d'évaluation	<p>En fin de formation une évaluation écrite de contrôle de connaissances sous la forme d'un questionnaire sera transmise aux stagiaires et fera l'objet d'une restitution immédiatement après de la part des formateurs.</p> <p>De son côté, le participant recevra une copie de l'attestation de présence, et sera invité à remplir une enquête de satisfaction (questionnaire à chaud) ainsi qu'un questionnaire à froid (postérieur à la formation).</p>
Taux de satisfaction	<p>91,88% de satisfaction pour un total de 22 stagiaires.</p>
Suite de parcours et débouchés	<p>Savoir utiliser le modèle à bon escient et de façon efficace : intégration fluide dans un groupe de travail, la garantie acquise de communication lors d'un entretien individuel ou de recrutement, les compétences et savoir-être en entreprise, une reconnaissance personnelle de techniques acquises, la capacité à écouter et intervenir avec pertinence.</p>
Intervenants	<p>François-Marie Guintrand : François-Marie a débuté sa carrière à l'international au Moyen-Orient puis en Europe du Nord. En 2001, il intègre le secteur du recrutement qui l'amènera à travailler en province puis à Paris sur les fonctions financières et informatiques. Il est également au Conseil d'Administration de l'IMED, organisation qui accompagne le développement commercial des entreprises à l'international. François-Marie est formateur depuis 2018, certifié Process Communication Recrutement® depuis 2015 et certifié Formateur en Process Communication® depuis 2019.</p> <p>Franck Hébert : Franck a fait toute sa carrière professionnelle en cabinet de recrutement spécialisé, principalement sur les fonctions financières. Il est intervenu à la fois sur les problématiques de recrutement permanent et de management de transition. En 2011, il crée avec François-Marie Guintrand le cabinet CLIFF PARTNERS. Franck est formateur depuis 2018, certifié Process Communication Recrutement® depuis 2015 et certifié Formateur en Process Communication® depuis 2019.</p>

MAJ : avril 2025