

## FORMATION EN COMMUNICATION INTERPERSONNELLE PROCESS COMMUNICATION MODEL® Perfectionnement

### 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.

<b>Contact</b>	Yusra RAFIQ – <a href="mailto:y.rafiq@cliffjobs.fr">y.rafiq@cliffjobs.fr</a> Tél : 07 60 31 61 28
<b>Niveau Requis</b>	Cette formation de perfectionnement nécessite d'avoir déjà eu une formation d'initiation à la Process Communication.
<b>Pré-requis</b>	Connaissance préalable du modèle Process Communication.
<b>Personnes concernées</b>	Toute personne désirant améliorer sa communication interpersonnelle et développer son leadership, ayant déjà une connaissance et pratique du modèle.

<b>Objectifs pédagogiques</b>	<p>Le but de l'action de formation proposée est de perfectionner les compétences acquises sur le modèle Process Communication Model® pour développer ses compétences managériales, et notamment de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• revoir les fondamentaux du modèle de la Process Communication® et l'ensemble de ses dix composantes ;</li> <li>• approfondir les notions de besoins psychologiques (corrélés à la motivation) et les processus d'analyse et de gestion du stress, pour soi et pour l'autre ;</li> <li>• analyser de cas concrets de situations managériales confrontantes à partir d'expériences vécues ;</li> <li>• faciliter l'identification des composantes de personnalité de son interlocuteur ;</li> <li>• Renforcer l'individualisation du processus de management.</li> </ul>
<b>Durée</b>	<p>2 journées en présentiel (14 heures)</p> <p><i>De 9h00 à 17h30 avec une pause déjeuner</i></p>
<b>Lieu</b>	<p>La Grande Arche – 1 Parvis de la Défense – 92800 Puteaux</p>
<b>Accessibilité</b>	<p>Accessibilité selon les règles en vigueur sur le site de la formation</p>
<b>Dates</b>	<p><b>Pour nos prochaines dates, nous consulter.</b></p>
<b>Tarif</b>	<p><b>1200 euros HT/ personnes</b> (tarif groupe sur demande)</p>
<b>Programme</b>	<p><b>Actualiser et approfondir les concepts de la PCM® (7 heures)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Distinguer la manière de dire de ce qui est dit.</li> <li>• Reconnaître les six types de personnalité et leur manière spécifique de communiquer chez son interlocuteur (canal/perception/matrice d'identification/styles de management/besoins psychologiques/stress).</li> </ul> <p><b>Ateliers de mise en œuvre (4 heures)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• mise en pratique des outils de reconnaissance des types de personnalité ;</li> <li>• travail sur les interactions avec Canal/Perception (+/+ et +/-) ;</li> <li>• reconnaissance des drivers et différents niveaux de stress ;</li> <li>• motiver ses interlocuteurs avec la notion de besoins psychologiques.</li> </ul> <p><b>Travail sur des cas concrets rencontrés par les stagiaires (3 heures)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• analyse de cas ; échange et partage d'expériences entre stagiaires et avec les formateurs ;</li> <li>• mise en situation et pistes de solutions.</li> </ul>

<b>Méthodes pédagogiques</b>	La pédagogie utilisée est basée sur une alternance entre théorie et pratique : exercices, jeux de rôles, entraînements avec les formateurs et entre pairs.
<b>Modalités d'évaluation</b>	En fin de formation, le participant recevra une copie de l'attestation de présence, et sera invité à remplir une évaluation de satisfaction (questionnaire à chaud) ainsi qu'un questionnaire à froid (postérieur à la formation).
<b>Taux de satisfaction</b>	<b>91,25% de satisfaction</b>
<b>Processus de validation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La formation en 2 jours permet d'approfondir les connaissances du modèle pour chaque individu qui souhaite se découvrir et comprendre l'autre.</li> </ul>
<b>Suite de parcours et débouchés</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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, les compétences et savoir-être en entreprise, une reconnaissance personnelle de techniques acquises, la capacité à écouter et intervenir.</li> </ul>
<b>Intervenants</b>	<p><b>François-Marie Guintrand</b>  Francois-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.  Francois-Marie est formateur depuis 2018, certifié Process Communication Recrutement® depuis 2015 et certifié Formateur en Process Communication® depuis 2019.</p> <p><b>Franck Hébert</b>  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>

Document mis à jour : Juillet 2023