

Formation

Développer ses capacités relationnelles et managériales avec la Process communication

■ Présentation

Vous êtes manager ou cadre dans une organisation, ou vous souhaitez développer votre communication interpersonnelle avec des outils opérationnels. Découvrez le modèle Process Communication et intégrez-le dans votre pratique au quotidien.

La process communication permet d'appréhender les points forts de votre personnalité :

- Comprendre les ressorts de votre personnalité (axes de motivations, points forts),
- Développer vos potentialités (management, postures relationnelles) et améliorer votre qualité de vie professionnelle et personnelle,
- Mieux se gérer dans les moments difficiles et dans les inévitables périodes de stress.

La process communication est un outil pour développer ses capacités relationnelles

- Accepter la personnalité des autres et s'y adapter pour un travail en équipe plus fluide,
- Individualiser votre mode de communication, votre leadership, et gérer les situations de conflits,
- Appréhender les situations de communication négative, savoir en sortir ou éviter d'y entrer,
- Optimiser la relation avec chacun.

■ Un peu d'histoire

La Process communication est développée par le psychologue américain Taibi Kahler dans les années 70. Issu du monde de l'Analyse Transactionnelle, les travaux de Taibi Kahler sur le « mini-scénario » sont récompensés par le prix Eric Berne en 1977.

Les outils de la process communication sont à la fois puissants et d'un abord pratique en matière de communication interpersonnelle. Les outils proposés mettent en avant l'observation (verbale, paraverbale, corporelle) et servent 4 objectifs de l'intelligence émotionnelle :

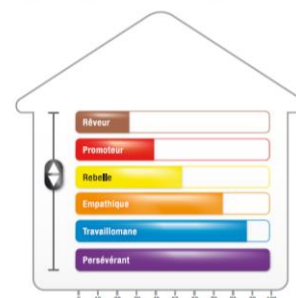
- **Mieux se connaître**
- **Mieux se gérer**
- **Adapter sa communication à ses interlocuteurs**
- **Gérer les situations de tensions ou de conflits**

■ un outil pour comprendre les personnalités, la sienne et celles des autres

L'Inventaire de Personnalité

Les personnes souhaitant utiliser le modèle Process Communication® sont invitées à répondre à un questionnaire qui, une fois traité, leur permet de découvrir leur structure de personnalité. La métaphore pédagogique de l'immeuble permet de visualiser sa propre structure de personnalité. À chaque étage se trouve un des 6 types de personnalité. La taille des étages indique la quantité d'énergie disponible lorsqu'une personne souhaite ou doit utiliser le type correspondant. Le principe de l'ascenseur illustre la capacité d'accéder à tous les étages et d'en utiliser toutes les ressources.

Exemple d'un immeuble de personnalité
Parmi 4 320 combinaisons possibles



La Base

Le rez-de-chaussée appelé Base, indique le type de personnalité dominant, le plus développé. Savoir identifier la Base de son interlocuteur permet d'utiliser la bonne fréquence pour communiquer.

La Phase

Le concept de Phase donne des clés de compréhension de ce qui motive une personne. Satisfaire les besoins de la Phase, c'est agir sur la motivation au quotidien. La sienne et celle des autres.

■ Objectifs de la formation :

- Mieux comprendre sa personnalité, celle des autres et développer sa communication personnelle (familiale, professionnelles, institutionnelle),
- Développer la conscience et la gestion de soi (identifier ses points forts et ses besoins psychologiques au quotidien pour gagner en qualité de vie),
- Identifier les séquences de stress et donner des clés opérationnelles pour mieux gérer la relation.

■ Contenu de la formation/ approche pédagogique

- Formation aux concepts clefs de la Process communication
- Apports théoriques, démonstrations, exercices et mises en situation
- Etudes de cas apportés par les participants
- 3 journées complètes de 6 heures de face à face pédagogique hors pauses :
 - Deux jours consécutifs
 - Une journée avec intersession d'un mois (pour permettre une intégration progressive et utiliser les retours des participants lors de la troisième journée de formation)
- 10 participants maximum par stage

■ Modalités pratiques

- Prix : 800 € (Inventaire de personnalité PCM® et guide de formation fournis dans le prix de la formation)
- Dates de la formation : **Jeudi 13 et Vendredi 14 juin 2019 ; Lundi 1^{er} juillet 2019**
- Au siège d'Alternances à Moutiers sous Argenton – Argentonnay (Deux-Sèvres). Salle de formation dédiée dans un cadre agréable et calme.

■ Intervenant

Laurent SOUCHET, Formateur et consultant. Partenaire - intervenant pour ALTERNANCES, diplômé en sciences politiques et ancien directeur général des services d'une collectivité territoriale. Il a aussi une solide expérience dans des organisations du développement local (supervision de projets innovants, développement économique et durable). Il est formé à l'analyse transactionnelle (en formation contractuelle pour la certification européenne d'analyste transactionnel) et formateur certifié en Process Communication Model.



■ Inscription

Compléter le bulletin d'inscription sur le site d'Alternances

Chèque d'acompte de 230€ à verser à l'inscription (ce chèque sera débité après le démarrage de la formation)

Inscriptions **avant le Lundi 13 Mai 2019 auprès d'Alternances**