

Pour toute inscription, contacter nous :

@ contact@cap-success.com

06 60 57 25 94

Délai d'accès : 1 mois en amont de la formation

FORMATION-ACTION

Communication interpersonnelle

Améliorer sa communication auprès de son équipe grâce au modèle de la Process Communication®

Programme daté de février 2022

2 900,00€HT

3480,00 € TTC

(Sur la base de 6 participants)

Nombre de participants maximum 8

Durée : 9h30-10h30

Modalité : en présentiel sur le site de l'entreprise bénéficiaire

Prochaine session : juin-juillet 2023

Autres sessions : septembre 2023

Niveau : Débutant

Présentation

Combien de fois lors d'une prise de parole professionnelle, dans vos relations avec les autres, avez-vous senti un décalage entre vos mots et votre intention ? Cette formation vous permettra de vous perfectionner dans l'art de communiquer : vous adapter au profil de l'interlocuteur, développer votre assertivité et votre empathie, mobiliser votre équipe, donner de l'énergie à vos idées, renforcer votre force de conviction, vous exprimer avec aisance et contourner les situations de blocage.



Avant, je m'engage

- Je me connecte à mon lien que j'ai reçu par mail, je remplis le questionnaire en ligne, durée 45 minutes.
- Je réponds aux 6 questions clés reçues par mail en lien avec mon immeuble de personnalité.
- Je complète le référentiel de compétences reçu par mail et renvoyé à contact@cap-success.com avant le démarrage de la formation.

Mon formateur reçoit mon inventaire de personnalité Process Com®, mes réponses aux questions clés et mes objectifs de progrès.



Objectifs pédagogiques

- Découvrir son type de personnalité selon le modèle Process communication®
- Apprendre à mieux se connaître pour mieux se gérer
- Apprendre à mieux connaître les autres pour mieux les gérer
- Mieux dialoguer malgré les différences
- Repérer la spirale du stress
- Identifier les comportements sous stress de chacun
- Motiver et se motiver pour être plus performant

Compétences acquises

- Meilleure connaissance de soi et des autres
- Meilleure maîtrise de soi
- Pouvoir adapter sa communication selon son interlocuteur

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Travaux pratiques
- Mise en situation, jeux de rôle
- Exercices individuels
- Analyse et partage de cas réels
- Support de cours et d'exercices
- Réalisation d'un questionnaire avec analyse des résultats avec remise d'un inventaire de personnalité pour comprendre sa dynamique relationnelle.
- Exercices sur la reconnaissance des différents langages.
- Détecter et utiliser les différents canaux de communication pour mieux comprendre son interlocuteur et être mieux compris.
- Mises en situation sur un entretien de motivation d'un collaborateur. Adapter une communication motivante en répondant aux besoins exprimés et/ou détectés. Analyse en sous-groupes et restitutions en plénière.
- Réflexion individuelle : construire son plan d'action personnel. S'engager sur ses points de progrès. Échanges en groupe sur les apports du modèle Process Com® et les changements qu'ils peuvent générer dans ses relations avec les autres.

Le plus : Présence d'un formateur certifié expérimenté depuis 5 ans

Déroulé de la FORMATION-ACTION

- 2h séance individuelle pour une analyse des résultats avec remise d'un inventaire de personnalité pour comprendre sa dynamique relationnelle. Remise exercice individuel pour comprendre ses drivers.
- 2 séances collectives de 4h. Présentation des 6 profils de personnalité, construction de l'immeuble de personnalité de l'équipe, apprendre à mieux se connaître, se gérer, gérer l'équipe, ses forces, ses besoins et son mode de fonctionnement sous stress. Apports théoriques, exercices, mise en pratique.

Programme

MODULE 1 : IDENTIFIER SON PROFIL DE PERSONNALITE (2 h en RDV individuel)

Comprendre les principes de la PCM®

- Les origines
- Les principes-piliers

OUTIL-CLE : le lien avec les positions de vie

Identifier ses traits de caractère dominants

- Les 6 types de personnalité
 - La structure de personnalité : immeuble, base / phase, ascenseur
- INSTANT DECLIC : mon inventaire de personnalité**

✓ **Validation : identification vidéo des types de personnalité**

MODULE 2 : MIEUX DIALOGUER MALGRE LES DIFFERENCES (4 h)

Identifier l'impact de sa personnalité sur ses communications

- Chacun son monde, chacun ses filtres
- A l'écoute du langage : chacun son dictionnaire

OUTIL-CLE : les portes d'entrée de la communication

Choisir le canal de communication approprié

- Le bon canal pour s'entendre
- Une communication fluide

JEU : adapter son canal à ses interlocuteurs

✓ **Validation : prise d'ascenseur**

Repérer la spirale du stress, connaître sa question existentielle

- A l'origine du stress, une question récurrente
ACTION : retour sur image

Différencier les 3 degrés de stress

- La descente vers le sous-sol
- Du stress léger au stress sévère
INSTANT DECLIC : que se passe-t-il sous mon immeuble ?

✓ **Validation : synthèse et reformulation**

MODULE 3 : IDENTIFIER LES COMPORTEMENTS SOUS STRESS DE CHACUN (4h)

Identifier les premiers signaux de stress

- Les « petites voix » : des messages contraignants
- Les permissions à (se) donner
OUTIL-CLE : les drivers

✓ **Validation : questionnaire sur les messages contraignants**

Repérer la descente sous stress

- Les mécanismes d'échec
- Les 3 masques du 2 -ème degré de stress

FEEDBACK PERSONNALISE : comprendre pour faire face

✓ **Validation : analyse de situations**

SAVOIR UTILISER LES LEVIERS DE MOTIVATION POUR ETRE PLUS PERFORMANT

Prendre conscience de ce qui alimente son moteur

- Ce qui nous motive / nous démotive
- Pourquoi nourrir les besoins psychologiques ?
INSTANT DECLIC : mes besoins selon ma phase

Rester au top de son énergie

- De l'énergie en toute circonstance
- Satisfaction des besoins psychologiques

✓ **Validation : Co-challenge**

✓ **Je m'engage : mon plan d'action**

Prérequis et Profil des participants

Pour suivre cette formation il est nécessaire d'exercer un travail en équipe. Cette formation s'adresse à toute personne travaillant en équipe et pour toute personne qui souhaite améliorer leur performance individuelle en communiquant mieux avec les autres en situation professionnelle.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

Prix

INTRA 2 900,00€HT 3480,00 € TTC (sur la base d'un groupe de 6 participants)

SUR MESURE

Nous vous proposons de personnaliser ce programme pour répondre aux besoins spécifiques de vos équipes ou pour un accompagnement individuel.

Evaluation

Evaluation des acquis par le formateur tout au long de la formation.

Auto Evaluation en fin de formation (à chaud) par les stagiaires des connaissances / compétences acquises. (A froid) à J+30.

Accessibilité des formations pour les personnes en situation de handicap :

Dans le cadre de son engagement éthique et responsable, SUCCESS étudie toutes les situations particulières des personnes souhaitant s'inscrire afin de faciliter leur participation. Formation sur site chez le bénéficiaire : accès PMR selon modalités de l'entreprise.