

Mieux se connaître et mieux communiquer avec Process Communication Model®

Construire des relations authentiques et renforcer
l'efficacité et la motivation des équipes



Les objectifs :

- ❖ Mieux comprendre son mode de fonctionnement dans la relation à l'autre
- ❖ Adapter sa communication à son interlocuteur
- ❖ Connaitre ses besoins et reconnaître ce qui nous met sous tension
- ❖ Conserver la pensée claire dans les situations relationnelles exigeantes

Les attendus :

- ❖ Une prise de conscience des différentes manières de voir le monde et de l'impact sur les relations
- ❖ Une meilleure capacité d'observation de ses propres comportements et de ceux des autres
- ❖ Une meilleure connaissance de ses préférences en matière de management et de celles des autres
- ❖ La connaissance de ses drivers et les clés pour désamorcer les tensions
- ❖ Une meilleure compréhension de ses motivations et de celles des autres
- ❖ Plus de sérénité et d'efficacité dans la relation à l'autre
- ❖ Des coopérations facilitées par des relations plus fluides

Les méthodes pédagogiques :

- ❖ 20% théorie / 80% pratique
- ❖ Auto-évaluation en début et fin de formation
- ❖ Ancrage des apprentissages en séance avec le groupe
- ❖ Evaluation des apprentissages via une animation digitale ludique
- ❖ Questionnaire en ligne à compléter avant la formation (besoin de 45 minutes)
- ❖ Documentation remise en fin de formation

Modalités d'accès :

Formation intra-entreprise
finançable par les OPCO.

Durée : 2 jours (14h)

Délais d'accès : 6 semaines

Lieu : à définir par le client

Public et prérequis

Tout public

Pas de prérequis

Effectif : 10 participants max.

Coût :

2 jours : 3200€ net de taxes
+ 220€ par personne (inventaire de
personnalité et guide individuel et
personnalisé PCM®)

Les plus de la méthode

- ✓ L'inventaire de personnalité et le guide individuel et personnalisé PCM®
- ✓ Un module dynamisant et plein de bonne humeur
- ✓ Des anecdotes pour faciliter les apprentissages
- ✓ Une animation digitale ludique pour ancrer les apprentissages

Le Programme en 2 jours

JOUR 1

- ❖ Les Perceptions : les différentes manières de voir le monde
- ❖ Les 6 types de personnalité et leurs points forts
- ❖ La structure de personnalité
- ❖ Remise des inventaires de personnalité et débrief

JOUR 2

- ❖ Les styles de management
- ❖ Les environnements préférés et les déclencheurs internes / externes
- ❖ Les besoins psychologiques, leviers de la motivation
- ❖ Les drivers et la porte d'entrée du stress
- ❖ Sortir de la mécommunication