

Individualisez votre communication avec la Process Communication®

en option, préparer la « certification en communication interpersonnelle »

Pré-Requis :

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Personnes Concernées :

Toute personne désirant améliorer sa communication interpersonnelle et développer son leadership.

Durée Formation :

2 x 2 jours en journées d'étude à Paris (28 h)
Intersession d'environ 3 semaines pour mettre en œuvre les premiers apprentissages

Tarif :

1 850 € HT + les frais d'accueil *
(Tarif particulier : nous consulter)

En option :

CERTIFICATION au tarif de 425 € HT

Tarif tout inclus comprenant :

- La formation
- Le matériel pédagogique : le manuel de formation, l'inventaire de personnalité, le profil de personnalité, l'application Qwik PCM pour Smartphone, Iphone et Android, la fiche Mémo Pocket, les smileys d'identification, le livre « Comment leur dire ... la Process Communication® » de G. Collignon, bloc-notes et stylo
- **Licence d'un an du Simulateur Process Communication Model® visant à faciliter l'intégration des connaissances acquises**
* Les frais de journées d'étude (location salle, l'accueil café et les pauses, déjeuner, boissons)

Contact

Pour répondre à vos questions : **Virginie**
02.32.22.22.55. - virginie@kcf.fr

En avons-nous toujours pleinement conscience ? **La qualité de notre communication est un des facteurs clés de notre réussite tant dans notre vie professionnelle que personnelle.**

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.

Le Process Communication Model® 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 au Process Communication Model® permet ainsi de fluidifier la communication dans l'entreprise, avec ses partenaires et dans sa vie personnelle.

Le 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, en collaboration avec la NASA, à la fin des années 70, pour constituer des équipes complémentaires et soudées et prévoir les réactions sous stress des astronautes. 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.

Depuis 1988, Kahler Communication France a certifié 1 700 formateurs et coachs. Ce réseau a formé plus de 250 000 personnes au Process Communication Model® à ce jour. En 2017, environ 30 000 personnes ont réalisé un inventaire de personnalité Process Communication Model®. Chez KCF, plus de 4 000 personnes ont déjà participé à ce séminaire

Les objectifs

Développer ses compétences en communication interpersonnelle & en option préparer la certification en communication interpersonnelle à partir de :

- 1. La connaissance de soi et des autres :**
 - Connaître sa structure de personnalité
 - Utiliser le Canal de Communication approprié à son interlocuteur
 - Repérer ses sources de motivation et les développer
 - Identifier les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants
 - Gérer les comportements sous stress
- 2. Gérer la relation en individualisant sa communication:**
 - Interagir avec le Canal de communication approprié à son interlocuteur
 - Gérer les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants
 - Gérer les comportements sous stress

Référence CPF pour la branche Telecoms : CPF N° 216845

Programme :

Comprendre les concepts de base de la Process Communication

- 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.

Développer une communication positive

- Savoir utiliser la règle de la communication.
- Les différents modes de perception pour chaque type de personnalité.
- Reconnaître les signes, attitudes et comportements révélateurs du type de personnalité de son interlocuteur.
- Utiliser le bon canal de communication.

Comprendre et gérer les situations de "mécommunication", tensions, incompréhensions, inefficacité, conflit naissant ou avéré...

- Les besoins psychologiques : source de motivation ou de démotivation
- Comment identifier les manifestations positives ou négatives des besoins psychologiques de son interlocuteur. Comment y répondre ?
- Le stress négatif et ses différentes manifestations.
- Les trois degrés de stress : « drivers », mécanismes d'échec et désespoir.
- Stratégies d'intervention pour revenir à une communication positive

Entraînement pédagogique

- Tout au long du parcours, utilisation du simulateur - outil interactif et innovant d'entraînement et de certification - qui propose de nombreuses interactions avec de vrais personnages, réactifs aux propositions faites par le participant

Pédagogie :

La pédagogie utilisée est basée sur une alternance entre théorie et pratique : exercices, jeux de rôles, entraînements avec le formateur, le simulateur et entre pairs.

Avant le séminaire, chaque participant répond à un questionnaire dont le traitement confidentiel par informatique permet d'établir l'inventaire de personnalité du participant. Ce support permet à chacun de se situer et de s'approprier les concepts, en référence à sa propre personnalité

en option : le Processus de certification

A l'issue de la formation, lorsque le participant le souhaite :

1. Examen en ligne avec le simulateur. Le candidat devra avoir obtenu un score de 90% minimum. La réussite de l'examen en ligne est un prérequis pour passer l'examen oral.
2. Examen oral par Skype avec un certificateur agréé. Le certificateur propose au candidat 3x3 interactions par type de personnalité avec une exigence de 2 interventions sur 3 réussies.
3. En cas d'échec, le candidat peut repasser 3 fois l'examen écrit et oral uniquement sur les épreuves sur lesquelles il a échoué
4. Le Certificat en Communication Interpersonnelle est délivré par APMG – organisme certificateur international indépendant - après la réussite aux épreuves écrites et orales. - www.apmg-international.com -

Dates 2018 :

12-13 Mars & 03-04 Avril
03-04 & 24-25 Mai
28-29 Mai & 18-19 Juin
07-08 & 28-29 Juin
13-14 Septembre & 11-12 Octobre
01-02 Octobre & 22-23 Octobre
08-09 & 29-30 Novembre
26-27 Novembre & 17-18 Décembre

Intervenants :

Pierre AGNESE,

Consultant responsable de projets de Kahler Communication France, Auteur, Certifié Process Communication Model®, Interqualia, coach, Master Trainer certifiant au Process communication Model®, Master trainer Modèle de Karpman®. Après 10 ans d'expérience en management opérationnel, il crée son entreprise de Conseil et Formation en 1999. Il rejoint Kahler Communication France en 2006.



Mickaël DUFOURNEAUD

Process Communication Model Master Trainer et Master Coach pour Kahler Communication Europe, Kahler Communications, Inc. et Kahler Communication France.
Mickaël est Maître Praticien en Programmation Neuro Linguistique (PNL). Avant de devenir Formateur et Coach professionnel, Mickaël a travaillé dans un cabinet de formation à Paris pendant 5 ans en tant que consultant où il était responsable de la conception, de la formation, de l'organisation, des ventes et du suivi qualité des formations en développement personnel et en soft skills. A ce jour, il a formé plus de 3000 personnes sur des sujets différents, de la prise de parole en public à la communication en passant par le management ou les compétences managériales.



Jérôme LEFEUVRE

Consultant Associé Kahler Communication France, Auteur. Master Trainer certifiant au Process communication Model®, Master trainer Modèle de Karpman®. Certifié ICE® et certifié InterQualia®. 10 ans d'expérience en entreprise et management opérationnel.

