

Process Com RH®

Certification

Process Com Recrutement®

Certification

Personnes Concernées

Consultant en recrutement, DRH, RRH, responsable de carrière et de mobilité, gestionnaire de Talent

Pré-Requis

Etre un professionnel du Recrutement ou de la fonction RH.

Durée de Formation

42 heures de formation: 5 jours de 7 heures et 1 journée de certification

Quels sont les avantages d'être certifié Process Com RH/Recrutement®

par Kahler

Communication France ?

- Vous maîtrisez un modèle puissant de gestion de soi et de gestion de la relation
- Votre nom et vos coordonnées professionnelles figurent sur le site officiel de la Process Com® en France: www.processcommunication.fr et sur www.kcf.fr
- Vous avez accès aux inventaires de personnalité pour vos clients dans le cadre de recrutement

Objectifs

Utiliser l'inventaire de personnalité PCM® en outil de recrutement ou gestion de carrière et:

- Mieux appréhender le candidat : ses points forts, sa communication préférentielle, son environnement préférentiel, ses comportements prévisibles sous stress
- Mieux se connaître soi pour mieux conseiller et mieux communiquer avec le candidat ou le collaborateur
- Mieux intégrer le candidat dans son parcours professionnel

Projet

La formation passera par 2 étapes en *cinq* jours pour aboutir à *une* certification.

1. Découverte des composantes de la structure de la personnalité dans l'inventaire de personnalité (IDP) c'est à dire « *comment décoder les informations pertinentes de l'inventaire ?* »
2. Technique de validation de l'IDP avec la personne qui l'a rempli, c'est à dire « *Comment vérifier en réel la pertinence des informations données par l'inventaire ?* ».
3. Utilisation des données de l'inventaire pour un plan d'accompagnement personnalisé tant pour le recrutement que pour la mobilité interne ou le développement professionnel.

Pédagogie

La pédagogie proposée est basée sur une alternance entre travail personnel, exercices pratiques d'entretien, débriefings d'IDP et bien sûr, apports théoriques permettant de lire « *entre les lignes* » de l'Inventaire de Personnalité et une séance finale de certification avec vérification des connaissances techniques suivi d'un débriefing d'IDP.



KAHLER COMMUNICATION France
conseil et formation en ressources humaines



COMMENT OÙ, QUAND COMBIEN ?

PACKAGE PEDAGOGIQUE

La documentation suivante est remise à chaque participant :

- L'inventaire de personnalité de chaque participant
- Le Profil Process Com® individualisé
- Cinq inventaires offerts pendant le parcours de formation pour s'entraîner en réel.
- Le manuel de formation
- une carte pocket mémo plastifiée
- Les livres «*Découvrir la Process Communication*» ; «*Comment leur dire*» et «*La Process Com en trente jours*»

MODALITES D'ORGANISATION

Séminaire résidentiel de 3 + 2 journées plus une journée de certification, organisé dans un cadre confortable facilitant les échanges entre les participants.

CALENDRIER

Promo automne 2017

- | | |
|---------------|-----------------|
| 28-29-30 Aout | - module 1 |
| 02-03 Octobre | - module 2 |
| 21 Novembre | - Certification |

**Master
Trainer
Kahler**

**Communication
France**

Jérôme Lefeuvre
Consultant associé KCF
DG Kalea



jerome@kcf.fr
+33 672 847 074

Votre investissement seminaire cinq jours

Tarif entreprise :
3 900 €HT

Tarif indépendants :
2 200 €HT

Particuliers :
Nous consulter

Nous vous proposons si besoin des séances de supervision après votre certification.
Chaque séance de 60 minutes est assurée par un formateur certifié Process Com et facturée 300 €HT



**Votre
référente
organisation
Kahler
Communication
France**

Audrey Petitpas
Assistance pédagogique et commerciale

audrey@kcf.fr
+33 232 222 259

LA METHODE : LA PROCESS COM®

La PROCESS COM® est à la fois un outil de communication et un modèle de découverte et de compréhension de sa propre personnalité et de la personnalité des autres.

La compréhension des personnalités donne des clés pour développer des stratégies de management adaptées, réagir de manière appropriée aux sollicitations de son entourage, construire dans le court terme aussi bien que dans le long terme des relations de travail constructives et efficaces.

La PROCESS COM® a été développée par Taibi KHALER, docteur en psychologie, dans les années 70, à partir de ses observations des relations et du management des entreprises. La NASA a financé ses recherches dans le cadre du recrutement des astronautes afin de constituer des équipes homogènes.

La PROCESS COM® repose sur deux concepts originaux :

1. *La manière de dire les choses a autant, et parfois plus d'importance, que ce qui est dit.* C'est bien souvent sur la forme que réagissent, en bien ou en mal, nos interlocuteurs. Un bon PROCESSUS de communication permet d'optimiser la relation, d'aller à l'essentiel et de construire en s'appuyant sur le meilleur de chacun. A l'inverse, un processus inadapté risque d'engendrer une « mécommunication », source de mécontentement, de conflit, d'incompréhension et également de démotivation : les « *A quoi bon ?* », « *Il (elle) ne comprend rien!* »... sont des révélateurs de cette incapacité que nous avons eue à ce moment-là à communiquer efficacement.
2. *Chacun de nous développe au cours de son histoire plus ou moins des caractéristiques de chacun des 6 types de personnalité.* Nous possédons un **type de personnalité de Base**, acquis pour la vie. Au cours de notre histoire, nous pouvons développer des caractéristiques d'un autre type de personnalité que notre Base, ce que Taibi KHALER appelle « un changement de Phase ». Notre phase actuelle détermine nos sources de motivations psychologiques et nous indique les réactions les plus probables que nous aurons en cas de stress.



CONTENU

La communication

La Process Com® permet d'identifier **6 types de personnalité**, aux quels sont attachés des **caractéristiques positives de communication** (aptitude à communiquer, sources de motivation, besoins psychologiques, perceptions de l'environnement, canaux de communication, style de management), ainsi que **des séquences spécifiques de stress négatif**.

Chaque individu est caractérisé par un **type de personnalité de base** définissant ses caractéristiques primaires et à un moindre degré, par un mix des 5 autres types de personnalité, définissant ses **caractéristiques secondaires**.

La dynamique personnelle de chaque individu est prise en compte par l'évolution de sa personnalité

Dans le temps : c'est le concept clé de « **la phase** », qui, lorsqu'elle change, entraîne des changements dans la motivation, le comportement, la communication.

Chacun, en situation de communication, affiche des signes (physiques, verbaux, comportementaux...) qui donnent des indications précieuses sur son type de personnalité. Utiliser le **bon canal de communication** avec nos interlocuteurs optimise alors

la relation, développe la motivation, permet de mieux se comprendre, de gagner en efficacité.

La mécommunication

Lorsque les membres de l'équipe n'obtiennent pas la satisfaction de leurs attentes à l'égard des autres, il s'ensuit des **problèmes conflictuels prévisibles** qui ne sont qu'une tentative pour cette personne de satisfaire ses besoins, mais de façon négative. Alors, le contenu de la discussion apparaît comme le point essentiel alors qu'en fait le problème doit être traité par le **processus**, c'est-à-dire par la forme de communication.

Ainsi, connaissant les « **immeubles** » de personnalité des membres de l'équipe, ceux-ci et en particulier le manager, peuvent-ils connaître les séquences type de stress négatif. En particulier, en reconnaissant les signes avant-coureurs, ils sauront rapidement anticiper et prévenir la majorité des conflits, dédramatiser la plupart des situations tendues.

KAHLER COMMUNICATIONINTERNATIONAL
Moulin du Béchet - Impasse du Béchet

27 120 CROISY SUR EURE - FRANCE



Are you communicating or just talking

Learn the skills to decode the physical and verbal language of individual personalities and improve the spirit, performance and productivity of your team.