

Développer son management par la Process Communication

Durée: 2 Jours Réf de cours: GKCOMF

Résumé:

La communication n'est pas toujours aisée du fait que les individus sont bien différents. Au lieu que cette différence soit source de richesse et d'opportunités, elle génère souvent des incompréhensions, du stress, des conflits et de l'inefficacité. Le Modèle Process Communication (PCM) propose une méthode simple et immédiatement opérationnelle pour mieux se comprendre, mieux se gérer, mieux comprendre l'autre pour pouvoir s'adapter à son mode de fonctionnement et gérer une relation de communication efficace avec lui. La Process Communication est un modèle simple, efficace et d'une grande utilité dans divers contextes: pour soi-même, pour manager son équipe, pour bien et mieux vendre, pour coacher, pour recruter, pour animer, etc.
Mise à jour : 26.01.2023

Public visé:

Tout manager souhaitant améliorer sa communication interpersonnelle, son management d'équipe et son Leadership.

Objectifs pédagogiques:

- Cette formation donne des clés faciles et efficaces pour bien se gérer et gérer sa relation avec son environnement. Cela passe par une meilleure connaissance et gestion de soi, une identification aisée du profil de son interlocuteur et la gestion de la relation. Le Modèle Process Communication est donc une méthode simple pour :
- Anticiper et gérer les comportements sous stress de ses collaborateurs
- Mettre en place des stratégies managériales de communication adaptées
- Mieux se connaître à travers son type de personnalité et mieux se gérer.
- Décoder les types de personnalité de son interlocuteur afin d'adapter sa communication à ses collaborateurs

Pré-requis:

Aucun

Après cette formation, nous vous conseillons le(s) module(s) suivant(s):

- DWDP200F - Manager la diversité (culturelle et générationnelle)
- GKDAM - Développer son agilité managériale ou professionnelle
- GKMG01 - Evaluer ses collaborateurs
- GKMGLE - Les outils RH du manager
- GKMP - Les techniques essentielles du Manager de proximité

Contenu:

Concepts de base du modèle Process Communication de Taibi KHALER.

- Distinguer la manière de dire de ce qui est dit
- Les six types de personnalité et leurs manières spécifiques de communiquer
- Les perceptions par type
- Les besoins psychologiques de chaque type
- Les canaux de communication
- Les styles de management

Mieux se connaître pour se gérer...

- Se connaître à travers son inventaire de personnalité
- Identifier ses besoins psychologiques, ses mécanismes de stress et son type de management adéquat

Développer une communication positive...

- Repérer les éléments pour identifier le profil de son interlocuteur
- Identifier le profil de ses collaborateurs
- Revisiter sa manière de communiquer avec eux
- Etablir les stratégies de communication, de motivation et de management efficaces par profil

Anticiper et gérer les situations de « mécommunication »...

- Comprendre les comportements sous stress et leurs mécanismes de gestion
- Identifier les causes du stress pour soi et pour ses collaborateurs
- Repérer les signaux précurseurs de tensions ou conflits naissants au sein de l'équipe
- Etablir un plan pour rétablir une communication efficace et motiver chaque collaborateur

Un inventaire de personnalité PCM est préalablement établi. Il est remis aux participants et débriefé.

1h de coaching individuel 4 à 6 semaines après la formation pour suivre la mise en œuvre de la stratégie de communication et l'adapter si besoin.

Méthodes pédagogiques :

Mix théorie-pratique favorisant le développement des compétences : 30 % apports techniques et méthodologiques 70 % exercices et simulations pratiques

Avant la formation, chaque participant répond à un questionnaire en ligne pour établir son profil.

Inventaire de Personnalité PCM remis à chaque participant durant la formation et débriefé.

Multitude de simulations pratiques préparées et études de cas permettant de s'approprier et d'ancrer les concepts présentés et de les projeter dans un contexte réel.

Utilisation de **vidéos pédagogiques** illustrant les concepts mis en avant.

Utilisation du simulateur Process Communication, outil interactif d'entraînement à la méthode.

1 heure de coaching individuel post-formation (4 à 6 semaines après la formation) pour suivre la mise en œuvre de la stratégie de communication, l'adapter si besoin et, éventuellement, aider par des techniques complémentaires.

Remise de **support de cours** aux participants et d'une synthèse des concepts clés sous forme de **mémo-synthèse** pour un ancrage de l'essentiel.

Autres moyens pédagogiques et de suivi:

- Compétence du formateur : Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées et ont au minimum cinq ans d'expérience d'animation. Nos équipes ont validé à la fois leurs connaissances techniques (certifications le cas échéant) ainsi que leur compétence pédagogique.
- Suivi d'exécution : Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est signée par tous les participants et le formateur.
- Modalités d'évaluation : le participant est invité à s'auto-évaluer par rapport aux objectifs énoncés.
- Chaque participant, à l'issue de la formation, répond à un questionnaire de satisfaction qui est ensuite étudié par nos équipes pédagogiques en vue de maintenir et d'améliorer la qualité de nos prestations.

Délais d'inscription :

- Vous pouvez vous inscrire sur l'une de nos sessions planifiées en inter-entreprises jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la formation sous réserve de disponibilité de places et de labs le cas échéant.
- Votre place sera confirmée à la réception d'un devis ou ""booking form"" signé. Vous recevrez ensuite la convocation et les modalités d'accès en présentiel ou distanciel.
- Attention, si vous utilisez votre Compte Personnel de Formation pour financer votre inscription, vous devrez respecter un délai minimum et non négociable fixé à 11 jours ouvrés.