Mieux se comprendre grâce à la Process Communication©

Durée: 2 Jours **Réf de cours: GKPCOM**

Résumé:

Au cours de cette formation, les participants découvrent et mettent en pratique les six types de personnalité de la Process Communication (PCM) et leurs interactions.

Public visé:

Tout manager opérationnel, en situation hiérarchique ou transverse

Objectifs pédagogiques:

- Techniques et outils pour mieux communiquer avec l'entourage professionnel
- Se metre en phase très rapidement avec des interlocuteurs aux personnalités très différentes
- Identifier votre style de communication, vos facteurs de motivation
- Analyser la flexibilité de votre comportement
- Repérer le style à adopter en fonction des besoins de vos collaborateurs

Pré-requis:

Aucun

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

- GKFDCFF - Professionnaliser sa démarche commerciale en face à face
- GKFRCHA - Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats
- GKMCG - Evoluer de manager à manager coach (21 Points PDUs)
- GKPAR - Prendre la parole en public
- GKRET - Gérer les appels entrants et développer la vente additionnelle
- LPT200F - Manager une équipe de projets
- MCS200F - Manager en situation de crise / en situation concurrentielle

Contenu:

Les différents types de personnalité

- Les 6 profils de personnalité selon Taibi Kahler
- Le concept de phases
- Quelles conséquences pour un leadership réussi ?
- Les motivateurs individuels et les besoins psychologiques
- Les canaux de communication

Identifier son style de personnalité

- Son inventaire de personnalité
- Le style de base et ses modulations
- Les situations porteuses de stress et son environnement préférentiel

Motiver ses interlocuteurs

- La communication de groupe et interpersonnelle
- Les réactions sous stress
- Les zones de contact et l'éventail d'interactions
- Analyser les difficultés rencontrées
- Quelle stratégie de communication mettre en œuvre ?

Accroître son impact relationnel

- Comment parler le langage de l'autre : canal et zones de perception
- Se mettre en phase

Méthodes pédagogiques :

Méthode pédagogique : Inventaire de personnalité en amont avec un rapport individualisé Apport de méthodes Mise en application sur des situations de communication variées Utilisation sur des situations plus délicates Plan de développement personnel qui formalise les axes de travail sélectionnés par le participant en fin de session

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.