

## Initiation à la Process Communication Model®

### Programme de formation, pédagogie et intervenant

#### Prérequis :

Langue française lue et parlée. Accès informatique nécessaire.

#### Personnes Concernées :

Toute personne désirant améliorer sa communication interpersonnelle.

#### Durée Formation :

14h : 2 jours en journée

#### Tarif :

2800 € HT (forfait 2 jours)  
+  
200€/personne (inventaire de personnalité)

Tarif tout inclus comprenant :

- La formation
- Le matériel pédagogique : le manuel de formation, l'**inventaire de personnalité**, le profil

#### Dates et Lieu :

Dates à définir

Lieu : Château de

#### Accès à la formation :

Mise en place de la formation sur demande par téléphone ou par mail.

#### Délais d'accès à la formation :

Date à convenir selon les disponibilités de chacun. Compter au moins 15 jours pour la mise en place de la formation.

#### Accessibilité aux personnes handicapées :

Selon les conditions d'accès de l'entreprise.

## Introduction

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.

## Les objectifs

**Développer ses compétences en communication interpersonnelle :**

- Repérer les différents Canaux de Communication proposés par son/ses interlocuteur(s)
- Interagir sur le canal adéquat avec son/ses interlocuteur(s) en utilisant les registres appropriés suivants : verbal, para et non-verbal

## Avant la formation

Le participant doit effectuer un **inventaire de personnalité** confidentiel avant le début de la formation. Ce support permet à chacun de se situer et de s'approprier les concepts, en référence à sa propre personnalité.

## 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.

## Intervenant

Matthieu LECOINTRE – Formateur certifié Process Communication – Dirigeant de Panorama Performance Industrielle et Spécialisé dans l'accompagnement des TPE et PME industrielles.

## Pédagogie : méthodes mobilisées

- La pédagogie utilisée est basée sur une alternance entre théorie et pratique : exercices, jeux de rôles, entraînements avec le formateur et entre pairs.
- Tout au long du parcours, un outil interactif et innovant : le **simulateur** est utilisé pour l'entraînement.

## Modalités d'évaluation

Réussir à plus de 60% les QCM en lignes proposés au fil de la formation.

### Validation par bloc de compétences ?

Non

### Et après la formation ?

**Passerelle ou Equivalence :** Non

**Débouchés ou Suite du parcours :** Parcours certifiant en participant au module 2 (2 jours).

**Pour poursuivre dans votre entreprise :** Possibilité d'une formation intra-entreprise PCM Vente pour les équipes commerciales délivrée par Panorama.