

Booster votre performance commerciale avec le Process Communication Model - Niveau 1 (PCM1)

Les techniques et les outils pour mieux communiquer avec son environnement professionnel sont nombreux. En revanche, ils ne suffisent pas toujours pour se mettre en phase rapidement avec des interlocuteurs aux personnalités très différentes.

Cette formation Process Com® Niveau1 offre des outils concrets et opérationnels pour mieux se comprendre, mieux comprendre l'autre et adapter sa communication. Cet accompagnement permet de développer et de maintenir des relations professionnelles efficaces que ce soit au sein d'une équipe, en tant que manager, avec ses clients ou avec ses fournisseurs.

Cette formation est particulièrement adaptée en intra-entreprise pour développer les compétences relationnelles des différents membres d'une organisation.

**KCO
Conseil**

STRATEGIE & FORMATION
COMMERCIALE

Durée : 3 jours - 21 heures + 1h de coaching individuel

Mode : Présentiel ou distanciel

Prérequis : aucun

Public : Toute personne désirant améliorer sa communication interpersonnelle et développer son leadership

Tarif : nous consulter

Financement : OPCO

Contact :
Karine Tappa-Jurine -
formatrice certifiée PCM
06/30/57/13/23 /
karine@kco-conseil.fr

Objectifs de la Formation

1. Développer sa connaissance de soi et des autres :
 - Prendre conscience de sa structure de personnalité
 - Capitaliser sur ses points forts et ses sources de motivation
 - Décrypter ses comportements et ceux de ses interlocuteurs
 - Utiliser le Canal de Communication approprié à son interlocuteur
2. Gérer la relation en individualisant sa communication :
 - Identifier et gérer les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants
 - Gérer les comportements sous stress
 - Apprendre à rétablir une communication positive

Programme de la Formation

En amont de la formation un questionnaire (en ligne) est envoyé à chaque participant afin d'effectuer son inventaire de personnalité (IDP). Durée approximative de 45mn.

Partie 1 : Faire connaissance avec le modèle

- Comprendre les concepts de base de la Process Communication.
- Prendre conscience de la notion de perception et distinguer « la manière de dire les choses » de « ce qui est dit ».

Partie 2 : Comprendre les différents types de personnalités

- Découvrir les caractéristiques des 6 types de personnalités : Travaillomane, Empathique, Persévérant, Imagineur, Promoteur, Energiseur.
- Identifier les 5 indicateurs de comportement pour décrypter rapidement le mode de communication de son interlocuteur.
- Adapter son approche selon le type de personnalité de son interlocuteur.
- Appréhender la lecture de la structure de personnalité et la notion de base/phase (en vue de la lecture de son propre IDP).

Partie 3 : Capitaliser sur son propre potentiel

- Découvrir son Inventaire de Personnalité (IDP) .
- Débriefing individualisé de l'inventaire de personnalité pour chaque participant.
- Prendre connaissance de ses points forts, de ses besoins psychologiques, de ses sources de motivations, et de sa zone de confort.
- Réfléchir aux impacts de son profil sur sa communication et sa relation avec les autres.
- Développer sa flexibilité afin de communiquer professionnellement avec des interlocuteurs de profils différents.

Partie 4 : Développer une communication assertive et constructive

- Connaître les 5 canaux de communication pour se connecter aux autres et utiliser le canal privilégié pour susciter un dialogue constructif.
- Reconnaître et adopter le langage de l'autre pour mieux le comprendre et mieux se faire comprendre.
- Mettre en place un management efficace avec les différents styles d'interaction.
- Se situer dans la matrice d'identification.
- Définir les environnements préférés.

Partie 6 : Repérer et désamorcer la mécommunication

- Connaître les 3 degrés de stress afin de mieux les anticiper.
- Prévenir les comportements sous stress en sachant repérer les signes précurseurs - les drivers, les masques - et revenir à une communication fluide et de qualité.
- Intégrer les attentes de ses interlocuteurs pour développer une communication constructive dans le but de désamorcer des situations conflictuelles.

Compris dans la Formation Process Com ® 1

- 3 jours de formation en présentiel (ou distanciel selon le contexte).
- Un inventaire de personnalité complet et son guide de 30 pages par participant.
- 1h de coaching individuel.
- Un rencontre de 2h en visio avec le groupe 2 mois après la formation.
- Le manuel Process Com ® 1 imprimé reprenant l'ensemble des notes de cours.
- L'accès au groupe Facebook privé Process Com ® de KCO Conseil.

Méthodes pédagogiques

Une pédagogie active et ludique favorisant la réflexion de soi, l'implication des participants et le partage d'expériences avec la mise en pratique dans une ambiance détendue et bienveillante.

- Apports théoriques.
- Mises en situations, jeux de rôles (filmés et analysés à la demande).
- Analyse individuelle de votre profil de personnalité.
- Travail sur des cas concrets proposés par les participants.
- Coaching individuel et collectif.
- Un book de travail intégrant les points clés à retenir et de nombreux exercices pour valider la compréhension du modèle Process Com ®.

Méthode d'évaluation

Evaluation théorique et pratique lors de la formation (quizz, mise en situation, ..).

Prochaines sessions

Session Mars : 21,22,28 Mars 2022 - **Session Avril** : 4,5,11Avril 2022 - **Session Mai** : 19,20,27 Mai 2022
Formation intra-entreprises : dates à la demande