

Process Communication Model®

Découverte

La Process Communication Model® , est un modèle développé par le Dr. Taïbi Kahler, psychologue américain , qui a un grand champ d'application possible comme la communication, le développement des équipes, la vente , la gestion des conflits, le coaching et bien d'autres domaines.

De quoi parle-t-on?

La PCM se pratique en quatre étapes :

1. Soyez conscient de votre personnalité

Comprendre vos préférences, c'est savoir ce dont vous avez besoin et comment nourrir ce besoin pour être à la bonne place. C'est aussi gérer votre stress et prendre soin de vous.

2. Reconnaissez ce que les autres font, disent et montrent













Observer les comportements identifiables des autres révèle leurs préférences et la meilleure façon de se connecter à eux.

3. Adaptez votre style de communication

En vous basant sur ce que vous observez chez l'autre, vous saurez quoi faire, quoi dire et quoi montrer, afin de créer un véritable lien qui fonctionne pour vous deux.

4. Construisez des relations plus solides

Grâce à des interactions quotidiennes positives au travail, dans les réunions, les appels vidéo, les présentations, les situations sociales et à la maison aussi.

 <p>Durée : 14 heures (2 jours)</p>	 <p>Profils des apprenants : Toute personne désirant améliorer sa communication interpersonnelle et développer son leadership.</p>
 <p>Prérequis : Chaque participant reçoit un questionnaire PCM de Kahler communication à remplir, celui-ci permet d'établir votre Profil PCM. Votre profil reste confidentiel entre kahler communication, votre formateur et vous. Ce support permet à chacun de se situer et de s'approprier les concepts, en référence à sa propre personnalité. (Prévoir environ 1h).</p>	 <p>Accessibilité : merci de nous en faire part.</p>
 <p>Délais d'accès : 3 semaines</p>	 <p>Qualité et indicateurs de résultats : Taux de satisfaction - Taux de réussite au quiz de fin de formation</p>
 <p>Modalités d'inscriptions : Faire une demande par mail à contact@humanis-consult.fr ou téléphoner au 06.61.51.89.85</p>	 <p>Tarif : Inter : 1580 €ht Intra : Demandez un devis</p>
 <p>Equipe pédagogique Patricia Dubos Consultante Formatrice. Diplômée d'un MS MSAIS à Kedge BS Bordeaux</p>	 <p>Fin de la formation : Une attestation de fin de formation est délivrée</p>
 <p>Moyens pédagogiques et techniques</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inventaire de personnalité à compléter en amont de la formation • Diaporama PowerPoint • Vidéos • Exercices de mises en pratiques • Support de formation papier 	 <p>Évaluations et suivi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Avant : autodiagnostic pour faire le point sur vos besoins et vos connaissances. • Pendant : autodiagnostic, test de connaissance, mise en situation • Après : questionnaire d'évaluation des acquis



Nbre de participants : Par session de formation : 8/10 pers

Objectifs pédagogiques

- Mieux se connaître
- Mieux comprendre l'autre
- Mieux gérer la relation

Contenu de la formation

o Mieux se connaître :

- o Découvrir les éléments clefs de sa Personnalité
- o Utiliser au mieux ses conditions de réussite
- o Mieux gérer ses comportements de Stress

o Mieux comprendre l'autre :

- o Identifier le Type de Personnalité de ses interlocuteurs
- o Identifier leurs sources de motivation
- o Gérer la Mécommunication et les tensions

o Mieux gérer la relation :

- o S'adapter aux différentes Personnalités
- o Entretenir des relations professionnelles authentiques et coopératives