

Dans un environnement de plus en plus complexe, où le nombre d'interlocuteurs est de plus en plus important, manager la relation interpersonnelle est reconnue comme une valeur ajoutée décisive dans des processus de négociation, de management, de cohésion d'équipes, etc.

La Process Communication permet d'acquérir des moyens opérationnels pour se comprendre et comprendre comment les autres fonctionnent et ainsi s'adapter à la diversité des situations professionnelles. Au terme de travaux menés à l'initiative de la N.A.S.A. pour assurer la cohésion et l'efficacité tant individuelle que collective de ses équipes d'astronautes, le Dr Taibi Kahler a proposé un modèle comportemental reposant sur la description de 6 types de personnalité.

OBJECTIFS

- Identifier les Types de Personnalité pour adopter un management relationnel personnalisé et pour s'adapter à son interlocuteur.
- Connaître les différents canaux de communication et les utiliser en fonction des situations et des personnes.
- Mettre en évidence les Besoins Psychologiques et comprendre ce qui motive ou dé motive l'individu.
- Anticiper les Comportements Types d'échec dans les situations de Stress.
- Souligner et expliquer les bonnes relations avec certains interlocuteurs et les difficultés avec d'autres.
- Prévoir et gérer les situations conflictuelles.

PARTICIPANTS CONCERNÉS

- Ingénieurs, Managers, Dirigeants, Chefs de Projets, Directeurs commerciaux, Directeurs de communication, DRH.

PROGRAMME

- **Comprendre les concepts de base de la Process Communication**
 - Distinguer la manière de dire de ce qui est dit
 - Découvrir les 6 types de personnalité
 - Connaître la structure de personnalité et les concepts de base et de phase
- **Savoir renforcer l'implication de son interlocuteur, de son collaborateur**
 - Comprendre la notion de besoins psychologiques
- Utiliser les canaux de communication et les styles de Management préférentiels de son interlocuteur
- Prendre en considération les différentes perceptions de l'environnement de chaque type de personnalité
- **Anticiper et gérer les conflits**
 - Appréhender les conséquences de la non-satisfaction des besoins psychologiques
 - Identifier les trois degrés de stress : « Drivers », masques et mécanismes d'échec
 - Savoir sortir de la situation conflictuelle : Comment agir ?

Suite possible

- PC02 : Manager la relation interpersonnelle (niveau 2)

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et conceptuels par la Process Communication
- Illustration par des cas concrets
 - Inventaire de Personnalité et analyse inclus.

Responsables pédagogiques

- M. Jean-Pierre BARRE
Formateur-consultant
Certifié Process Communication
et InterQualia
- Mme Valérie LE PAPE
Formateur-consultant
certifiée Process Communication,
et InterQualia
Psychologue clinicienne

Dates

- Du 14 au 15 octobre 2010
- Du 13 au 14 octobre 2011
(2 jours : 14 heures)

Lieu

- Paris ou Châtenay Malabry (92)

Conditions de participation

- Réf. PC01 : 1 125 € HT
(Restauration offerte)

Information & inscription

- Rania OUARET
- Tél. : + 33 (0)1 41 13 16 14
- E-mail : info@cf.ecp.fr

Développer un programme
"sur-mesure", nous consulter