



KAHLER COMMUNICATION FRANCE  
Formation et Conseil en Relations Humaines



## Formateurs, Consultants, Coachs : devenez Formateurs certifiés PROCESS COM®

Avec la PROCESS COM®, nous vous proposons :

**Un modèle simple, puissant, pragmatique**, utilisable dans de nombreuses situations relationnelles, tant professionnelles que personnelles

**Un inventaire de personnalité fiable**. 750 000 inventaires réalisés dans le monde, plus de 120 000 en France depuis 1988.

**Une pédagogie originale**, qui s'appuie sur le modèle lui-même pour aborder les principales formes d'apprentissage. Tous les documents pédagogiques du stagiaire et les supports d'animation vous sont remis au cours de la formation.

**Un produit à forte notoriété**, reconnu par de nombreuses entreprises et de nombreux formateurs et coachs. 500 formateurs sont certifiés et 250 coachs et conseils en recrutement sont accrédités Process Com. 12 000 personnes ont réalisé un inventaire de personnalité Process Com en 2010 en France.

**Un réseau de formateurs européens** au sein duquel se développe des synergies commerciales et techniques : échanges de références, recommandations pédagogiques, offres pluridisciplinaires et multiculturelles, partages d'expériences, échanges de savoir-faire, développement du modèle.



# KAHLER COMMUNICATION France

## Formation et conseil en Relations Humaines

### Les enjeux pour vos activités de formation et de conseil

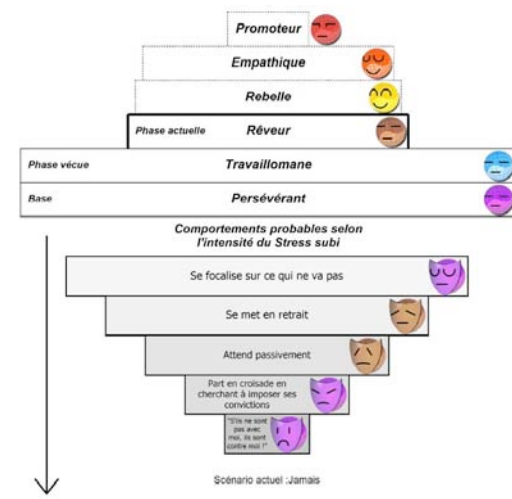
Aujourd'hui, les entreprises cherchent à renforcer la capacité des hommes et des femmes à communiquer. Elles veulent développer la motivation des équipes, renouer le dialogue social, fidéliser leurs collaborateurs et leurs clients, savoir résoudre les situations de conflits ou de "mécommunication".

#### Pour le formateur-consultant-coach ou le cabinet de formation conseil, il s'agit de

- ⇒ renforcer son image par un produit à forte notoriété, au développement international
- ⇒ se doter d'un outil de pénétration de nouveaux marchés et de conquête de nouveaux clients
- ⇒ acquérir un outil pour renforcer sa propre pédagogie et sa compétence dans ses animations et ses démarches commerciales
- ⇒ intégrer un réseau de formateurs certifiés, aux compétences complémentaires et pouvoir participer aux groupes de développement de la PROCESS COM®.

### Objectifs du cursus :

- ⇒ Acquérir une connaissance approfondie du modèle PROCESS COM®,
- ⇒ Savoir enseigner la PROCESS COM® en s'adressant aux 6 types de personnalité, par utilisation du modèle comme outil pédagogique,
- ⇒ Obtenir la certification pour pouvoir enseigner la PROCESS COM® et ses applications





## La durée (19 jours), le programme et la pédagogie

### 1<sup>ère</sup> session (3 jours) : approfondir sa connaissance du modèle

Cette première session revient sur les fondamentaux présentés en entreprise lors d'un séminaire de découverte du modèle, appliqué à la Communication ou au Management. Ces apports sont complétés par un approfondissement des concepts et des exercices intensifs d'apprentissage du processus (Canaux de communication, Perceptions, Drivers...)

### 2<sup>ème</sup> session (2 x 5 jours) : s'entraîner à l'animation d'un séminaire PROCESS COM®

Ayant acquis la connaissance du modèle, les participants s'entraînent à tour de rôle à l'enseigner et à parfaire progressivement leur maîtrise des concepts, de la pédagogie et du processus (Utilisation des 4 canaux, des 6 zones de perceptions et des 8 besoins psychologiques). Les participants sont invités à intégrer l'ensemble des savoirs, des savoir-faire pédagogiques et des savoir-être grâce aux apports des autres participants et par leur propre travail personnel.

Un examen blanc est proposé en fin de session

Entre cette session et la certification, des groupes de pairs sont mis en place avec pour but de donner à chacun l'opportunité de poursuivre son entraînement. Chacun formateur est par ailleurs invité à animer un séminaire test avec 6 participants (*les inventaires sont mis à disposition par Kahler Communication France*)

### 3<sup>ème</sup> session (3 jours) : découvrir les séminaires d'application Process Com® et s'entraîner aux interactions

#### **1<sup>ère</sup> journée :**

- Le comparatif de la Process Com® avec d'autres modèles et théories (MBTI, PNL, Analyse Transactionnelle, Success Insight, Ennéagramme) et argumentaires techniques et commerciaux
- Présentation du programme de formation Process Com Vente®
- Remise du « Livret du Formateur » : types d'inventaires et de manuels pédagogiques, tarifs, présentation des JTC (journées techniques et commerciales), présentation du réseau européen...

#### **2<sup>ème</sup> journée**

- Présentation des actions Quality Team (Team Building, Cohésion d'équipe), Process Com Coaching® et Process Com Recrutement®

#### **3<sup>ème</sup> journée**

- Préparation à la certification : entraînement intensif aux interactions



# KAHLER COMMUNICATION France

## Formation et Conseil en Relations Humaines

### 4ème session (3 jours) : certification

Le jury de certification est assuré par Jérôme LEFEUVRE et Gérard Collignon, Master Trainers certifiés par Taibi Kahler.

La certification comprend **les 2 épreuves** suivantes :

- ✓ Une épreuve écrite de 2h portant sur la connaissance des composantes de la Process Com® (Evaluation théorique)
- ✓ Une épreuve pratique de présentation d'une composante Process Com®, avec interactions : évaluation du contenu et du processus

**Pour être certifié**, contractuellement avec Taibi Kahler, il est demandé d'obtenir la note de 7/10 à chacune de ces épreuves

## La documentation

Pour le séminaire de base PROCESS COM® et chacun des séminaires d'application, la documentation remise à chaque nouveau formateur comprend : l'IDP du participant, l'ensemble des documents remis aux stagiaires, complété par le guide pédagogique pour l'animation, avec les supports pédagogiques à utiliser : supports Power Point, exercices, DVD, outils de mémorisation...

Sont remis les 3 livres suivants, publiés chez InterEditions : "Comment leur dire" (Gérard Collignon), « Découvrir la Process Com » et « S'entraîner à la Process Com au quotidien » (Jérôme Lefeuve). tout comme le jeu pédagogique « Comment leur dire ».

## Montant de votre investissement

**Prix : 5 300 Euros HT** + frais d'accueil.

Ce prix inclut le matériel pédagogique nécessaire à l'enseignement de la PROCESS COM® : documents, livres, supports d'animation, DVD, Supports Power Point, etc.

## Qui peut participer à cette formation?

Tout formateur-consultant avec expérience de la pédagogie et de l'animation de groupe



## Le lieu

Nos formations de formateurs ont lieu au Moulin du Béchet, notre centre de formation à Croisy sur Eure (27) de 9h à 17h30 avec possibilité de résidentiel et d'arrivée la veille.



<http://www.moulin-du-bechet.com/>

### **Moyens d'accès :**

1. En voiture : A13 (45 mn du Pont de St Cloud)
2. SNCF : Vernon par la Gare St Lazare (taxi nécessaire entre la gare de Vernon et Croisy s/Eure)

Arrivée la veille possible



## L'équipe pédagogique

**La 2<sup>ème</sup> session et la certification sont assurées par :**

**Jérôme LEFEUVRE**, consultant de Kahler Communication France.

**Master Trainer Process Com®**, il assure l'animation et la certification des sessions de formation de formateurs Process Com® en français et en anglais

Jérôme est certifié ICE® (compétences émotionnelles), certifié InterQualia® et formé à la Théorie Organisationnelle de Berne.

Il intervient sur le thème des compétences émotionnelles, de la dynamique des groupes, du leadership résilient, et du diagnostic de structure.

Il est l'auteur de « **Découvrir la Process Communication** » et « **S'entraîner à la Process Com** ».  
Il est également co-auteur avec Pierre AGNESE du livre « **Déjouer les pièges de la mauvaise foi et de la manipulation** ». Il a traduit en français le livre de référence de Taibi Kahler « **Le grand livre de la Process Thérapie** »

**Gérard COLLIGNON**, Président Directeur Général de Kahler Communication Europe, Afrique et France.

**Master Trainer Process Com®**, il assure la certification des sessions de formation de formateurs Process Com®.

Psychologue clinicien, maître de conférence HEC, Membre titulaire de la Société Française de Coaching. Il assure le développement de la Process Communication et la formation de formateurs agréés en Europe et en Afrique.

Il anime également la formation Process Com Coaching® et l'accréditation des Coachs et Conseils en Recrutement au modèle.

Auteur du livre « **Comment leur dire...la Process Communication** » et co-auteur avec Pascal Legrand de l'ouvrage « **Coacher avec la Process Communication** »  
Intervient en formation et conseil en entreprises depuis 1986.



## KAHLER COMMUNICATION France Formation et Conseil en Relations Humaines

**La 1<sup>ère</sup> et la 3<sup>ème</sup> session sont animées par :**

### **Pierre AGNESE**

Consultant permanent de Kahler Communication France depuis juin 2006, il a été pendant 7 ans chef de sa propre entreprise de Conseil et de Formation.

Il est Certifié Process com® et a suivi des séminaires de spécialisation avec Paul Ware, Taibi Kahler (2005) ; Steven Karpman, Hedges Capers Jr, Taibi Kahler (2007)

Certifié Interqualia – Santé Émotionnelle (C.H Amerdht – 2006)

Pierre a passé 11 ans dans l'industrie pharmaceutique au début de sa carrière.

Il accompagne des entreprises depuis 1999, dans leurs projets de développement des compétences de leurs collaborateurs et intervient également sur le thème de la cohésion des équipes.

Il est co-auteur avec Jérôme LEFEUVRE du livre « Déjouer les pièges de la mauvaise foi et de la manipulation » - Dunod (Interédition) – Juin 2010.

### **Cyril COLLIGNON**, Consultant associé de Kahler Communication France

Economiste de formation, ancien patron du Moulin du Béchet, Cyril intervient auprès de grands comptes de Kahler Communication France depuis 2006, principalement lors de formations Process Com, cohésion de l'équipe et prise de parole en public. Certifié Process Com, certifié InterQualia, formé à la théorie organisationnelle de Berne, il présente le module Process Com Vente lors de la troisième session. Cyril est également en charge du développement européen de la Process Com.