



L'écllosion du possible



KAHLER COMMUNICATION France

PROCESS COM®

*Individualisez votre communication et développez
votre leadership avec la Process Com®*

En avons-nous toujours pleinement conscience ? Le succès de nos relations dépend de la qualité de notre communication.

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.

La PROCESS COM® est un modèle immédiatement opérationnel qui 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 à la Process Com® permet ainsi de fluidifier la communication dans l'entreprise, avec ses partenaires et dans sa vie personnelle.

La Process Com® est connue, reconnue et utilisée 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 léger et sévère des astronautes. Taibi Kahler, entouré de nombreux psychologues 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.

Développé en France depuis 1987 par Kahler Communication, le modèle est utilisé à ce jour par plus de 100 000 Français, formés par un réseau de plus de 450 formateurs et coachs certifiés Kahler Communication France.

Plus de 1500 personnes ont déjà participé à ce séminaire.

Objectifs

Mieux se connaître, et développer ses compétences en communication :

- identifier son type de personnalité et son évolution dans le temps
- repérer ses conditions de réussite et savoir les utiliser
- identifier les situations qui, pour soi, sont source de stress et apprendre à les gérer

Apprendre à connaître ses interlocuteurs :

- être capable d'identifier le type de personnalité de ses interlocuteurs
- pouvoir repérer leurs sources de motivation et développer celle-ci
- pouvoir comprendre la mécommunication et savoir la résoudre

Développer une communication individualisée, c'est-à-dire mettre en œuvre les stratégies d'action et de relation qui optimisent la motivation de chacun et permettent d'exprimer pleinement son potentiel.

Pré-requis

Aucun

Personnes concernées

Tout public

PROGRAMME :

Comprendre les concepts de base de la Communication

- Distinguer la manière de dire de ce qui est dit.
- Les six types de personnalité et leur manière spécifique de communiquer.
- Présentation à chaque participant de son Inventaire de Personnalité.

Développer une communication positive

- La règle de la communication.
- Les différents modes de perception par chaque type de personnalité.
- Reconnaître les signes, attitudes et comportements révélateurs du type de personnalité de son interlocuteur.
- Utiliser le bon canal de communication.

Motiver ses interlocuteurs

- Les besoins psychologiques : ce qui motive ses interlocuteurs et ce qui les démotive.
- Comment satisfaire les besoins de chacun?

Comprendre et gérer ses propres comportements de stress

- Le stress négatif et ses différentes manifestations.
- Les scénarios de stress attachés à chaque type de personnalité.
- Les trois degrés de stress : « drivers », mécanismes d'échec et désespoir.
- Les conséquences du stress sur notre efficacité, notre communication, notre management.

INTERVENANTS

Pierre Agnese : Consultant responsable de projets de Kahler Communication France, et formateur en Process Selling. Certifié Interqualia (Diagnostic de Santé émotionnelle au Travail).

Co-auteur avec Jérôme Lefevre de « Comment déjouer les pièges de la mauvaise humeur et de la manipulation »
Après avoir managé plusieurs équipes commerciales, il s'investit dans une formation de formateur et crée sa propre entreprise de Conseil et Formation en 1999.
Dirigeant de société pendant 7 années,.

Cyril Collignon : Consultant Associé de Kahler Communication France.

Économiste de formation, 4 ans consultant en recrutement. Il rejoint Kahler Communication France en 2004 comme gérant du centre de formation. Certifié Process Com® et certifié InterQualia®, formé à la Théorie Organisationnelle de Berne,

Jérôme Lefevre : Consultant et responsable de la recherche pour Kahler Communication France et auteur des livres : « Découvrir la Process Communication » et « La Process Com en trente jour »

Co-auteur avec Pierre Agnese de « Comment déjouer les pièges de la mauvaise humeur et de la manipulation »
Master trainer (Formateur de formateur) certifiant à Process communication®
Certifié ICE® (compétences émotionnelles) et certifié InterQualia®.

Il forme des professionnels de l'accompagnement : coaches, formateurs, et consultants et managers)
Il intervient en diagnostic de structure et conseil auprès de nos clients chefs d'entreprise.
10 ans d'expérience en entreprise et management opérationnel

Gérer les situations de "mécommunication", incompréhensions, inefficacité, conflits, ...

- Les effets du stress dans la communication. Ce qui génère du stress chez l'autre.
- Identifier les comportements de stress chez son interlocuteur.
- Comment "gérer le processus" pour revenir à une communication positive?

Conclusion

- Les stratégies de relations constructives.
- mieux se comprendre,
- développer la motivation pour coopérer,
- repérer les indicateurs de stress négatif et savoir revenir à une communication

PEDAGOGIE :

La pédagogie utilisée est basée sur une alternance entre la présentation des concepts, des exercices et jeux de rôles, des études de cas apportés par les participants, des entraînements sur des situations type présentées en vidéo.

Avant le séminaire, chaque participant répond à un questionnaire dont le traitement confidentiel par informatique permet d'établir l'inventaire de personnalité du participant. Ce support permet à chacun de se situer et de s'appropriier les concepts, en référence à sa propre personnalité.

ORGANISATION

Durée / Calendrier 2012

2 x 2 jours en journée d'études à Paris (28 h)
Ce programme est éligible au D.I.F.

16, 17 janvier & 06, 07 février (Cyril Collignon) - **session complète** -

05-06 & 26-27 mars (Pierre Agnèse)

21, 22 mai & 11, 12 juin (Jérôme Lefevre)

04, 05 juin & 25, 26 juin (Cyril Collignon)

24, 25 septembre & 15, 16 octobre (Jérôme Lefevre & Pierre Agnèse)

05, 06 novembre & 25, 26 novembre (Jérôme Lefevre)

Tarif :
1 700 € HT + frais de journées d'étude

Contact
Réservez votre inscription auprès de Virginie :
virginie@kcf.fr ou 02 32 22 22 55

