

# Process Com Model Ressources Humaines®

*Certification*

Process Com

Recrutement®

## ***Personnes Concernées***

Consultant en recrutement, DRH, RRH, responsable de carrière et de mobilité, gestionnaire de Talents et coach.

## ***Pré-Requis***

Etre un professionnel de l'accompagnement humain, du recrutement ou de la fonction RH.

## ***Durée de Formation***

42 heures de formation : 6 jours de 7 heures et 3 heures de supervision en option.

## ***Quels sont les avantages à être certifié Process Com RH/Recrutement® par Kahler Communication France ?***

- Vous maîtrisez un modèle puissant de gestion de soi et de gestion de la relation
- Vous avez accès aux inventaires de personnalité pour vos clients dans le cadre de recrutement
- Vous bénéficiez d'un guide d'entretien automatisé et gagnez ainsi un temps considérable de préparation.
- Vous pouvez générer un rapport d'entretien complet à partir de la plateforme en ligne PCM RH ®, un autre gain de temps important.

## ***Objectifs***

Utiliser l'inventaire de personnalité PCM® en outil de recrutement ou gestion de carrière et :

- Apprendre à utiliser le guide d'entretien PCM RH® : repérage des points forts, communication préférentielle, environnement préférentiel, et comportements prévisibles sous stress d'une personne lors d'un entretien.
- Décoder les signaux faibles émis par une personne en entretien.
- Apprendre à utiliser l'outil de génération de rapport d'entretien PCM RH®.

## ***Projet***

La formation passera par 2 étapes en six jours pour aboutir à *une* certification.

1. Découverte des composantes de la structure de la personnalité dans l'inventaire de personnalité (IDP) c'est à dire « *comment décoder les informations pertinentes de l'inventaire ?* »
2. Repérage des signaux faibles, émis dans un entretien qui présentent une forte valeur ajoutée informative et prédictive.
3. Technique de validation de l'IDP avec la personne qui l'a rempli, c'est à dire « *comment vérifier en réel la pertinence des informations données par l'inventaire ?* ».
4. Utilisation des données de l'entretien pour générer un rapport automatisé sur une plateforme dédiée en ligne, et proposer un plan d'accompagnement personnalisé tant pour le recrutement que pour la mobilité interne ou le développement professionnel.



# COMMENT OU, QUAND COMBIEN ?

## PACKAGE DU CONSULTANT PCM RH®

La documentation suivante est remise à chaque participant :

- L'inventaire de personnalité de chaque participant
- Le guide d'entretien personnalisé
- Accès à la plateforme de génération de rapport d'entretien PCM RH®
- Cinq profils offerts pendant le parcours de formation pour s'entraîner en réel
- Le manuel de formation
- une carte pocket mémo plastifiée
- Les livres «*Découvrir la Process Communication*» ;  
et «*S'entraîner à la Process Com en trente jours*»

## MODALITES D'ORGANISATION

Séminaire de 3 + 2 journées plus une journée de certification, organisé dans un cadre confortable facilitant les échanges entre les participants.

## Votre investissement seminaires *six* jours

### Tarif entreprise :

3 900 €HT

### Tarif indépendants :

3 100 €HT

### Particuliers :

Nous consulter

Nous vous proposons si besoin des séances de supervision après votre certification.

Chaque séance de 60 minutes est assurée par un formateur certifié Process Com et facturée 300 €HT

## CALENDRIER

### Promotion Printemps 2019

10 au 12 Juin

04-05 Septembre

10 Octobre (certification)

**Certifying**

**Master**

**Trainer**

**Kahler**

**Communication**

**France**

Jérôme Lefeuvre

Consultant associé KCF

DG Kalea



[jerome@kcf.fr](mailto:jerome@kcf.fr)

+33 672 847 074



## Votre référente organisation



Virginie Bouffay

[virginie@kcf.fr](mailto:virginie@kcf.fr)

+33 232 222 255



### LA METHODE : LA PROCESS COM®

La PROCESS COM® est à la fois un outil de communication et un modèle de découverte et de compréhension de sa propre personnalité et de la personnalité des autres.

La compréhension des personnalités donne des clés pour développer des stratégies de management adaptées, réagir de manière appropriée aux sollicitations de son entourage, construire dans le court terme aussi bien que dans le long terme des relations de travail constructives et efficaces.

La PROCESS COM® a été développée par Taibi KAHLER, docteur en psychologie, dans les années 70, à partir de ses observations des relations et du management des entreprises. La NASA a financé ses recherches dans le cadre du recrutement des astronautes afin de constituer des équipes homogènes.

**La PROCESS COM® repose sur deux concepts originaux :**

1. **La manière de dire les choses a autant, et parfois plus d'importance, que ce qui est dit.** C'est bien souvent sur la forme que réagissent, en bien ou en mal, nos interlocuteurs. Un bon PROCESSUS de communication permet **d'optimiser la relation**, d'aller à l'essentiel et de construire en s'appuyant sur le meilleur de chacun. A l'inverse, un processus inadapté risque d'engendrer une « mécommunication », source de mésentente, de conflit, d'incompréhension et également de démotivation : les « *A quoi bon ?* », « *Il (elle) ne comprend rien !* »... sont des révélateurs de cette incapacité que nous avons eue à ce moment-là à communiquer efficacement.
2. **Chacun de nous développe au cours de son histoire plus ou moins des caractéristiques de chacun des 6 types de personnalité.** Nous possédons un **type de personnalité de Base**, acquis pour la vie. Au cours de notre histoire, nous pouvons développer des caractéristiques d'un autre type de personnalité que notre Base, ce que Taibi KAHLER appelle « un changement de **Phase** ». Notre phase actuelle détermine nos sources de motivations psychologiques et nous indique les réactions les plus probables que nous aurons en cas de stress.

### La communication

Le **Process Com®** permet d'identifier **6 types de personnalité**, auxquels sont attachés des **caractéristiques positives de communication** (aptitude à communiquer, sources de motivation, besoins psychologiques, perceptions de l'environnement, canaux de communication, style de management), ainsi que **des séquences spécifiques de stress négatif**.

Chaque individu est caractérisé par **un type de personnalité de base** définissant ses caractéristiques primaires et à un moindre degré, par un mix des 5 autres types de personnalité, définissant **ses caractéristiques secondaires**.

La dynamique personnelle de chaque individu est prise en compte par l'évolution de sa personnalité dans le temps : c'est le concept clé de « **la phase** », qui, lorsqu'elle change, entraîne des changements dans la motivation, le comportement, la communication.

Chacun, en situation de communication, affiche des signes (physiques, verbaux, comportementaux...) qui donnent des indications précieuses sur son type de personnalité. Utiliser **le bon canal de communication** avec nos interlocuteurs optimise alors la relation, développe la motivation, permet de mieux se comprendre, de gagner en efficacité.

### La mécommunication

Lorsque les membres de l'équipe n'obtiennent pas la satisfaction de leurs attentes à l'égard des autres, il s'ensuit des **problèmes conflictuels prévisibles** qui ne sont qu'une tentative pour cette personne de satisfaire ses besoins, mais de façon négative. Alors, le contenu de la discussion apparaît comme le point essentiel alors qu'en fait le problème doit être traité par **le processus**, c'est-à-dire par la forme de communication.

Ainsi, connaissant **les « immeubles » de personnalité** des membres de l'équipe, ceux-ci et en particulier le manager, peuvent-ils connaître les séquences type de stress négatif. En particulier, en reconnaissant les signes avant-coureurs, ils sauront rapidement anticiper et prévenir la majorité des conflits, dédramatiser la plupart des situations tendues.

