

Certification en communication interpersonnelle – Process Communication Model (niveau 1)

Individualisez votre communication avec Process Communication Model®

en option, préparer la « certification en communication interpersonnelle »

Pré-Requis :

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

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'approprier les concepts, en référence à sa propre personnalité.
(prévoir environ 1h)

Personnes Concernées :

Toute personne désirant améliorer sa communication interpersonnelle et développer son leadership.

Formation 100 % en ligne :

Formation de **28 heures** 100 % en ligne

35 h : dans le cadre d'un dossier CPF ou si choix de l'option certification : 28h en distanciel & 7h en E-learning

Un lien à la plateforme Zoom ou Teams est envoyé à chacun des participants avant le début de la formation

Tarifs :

Hors CPF : 1 850 € HT + en option la certification au tarif de 425 € ht

Dossier CPF : 2 275 € HT

Tarif tout inclus comprenant :

La **formation** ; le **matériel pédagogique**, la **licence d'un an du Simulateur PCM** visant à faciliter l'intégration des connaissances acquises & la **certification en communication interpersonnelle** dans le cadre d'un dossier CPF ou si l'option est choisie hors cadre CPF

Les supports de formation et des exercices seront envoyés à chacun des participants par un lien DropBox.

Dates 2020 :

22 Juin : 9h30 12h30 - 14h 17h soit 6 heures

23 Juin : 9h30 12h30 - 14h 17h soit 6 heures

24 Juin : 9h30 12h30 - 14h 17h soit 6 heures

25 Juin : 9h30 12h30 - 14h 17h30 soit 6.5 heures

26 Juin : 9h00 12h30 soit 3.5 heures

En avons-nous toujours pleinement conscience ? La qualité de notre communication est un des facteurs clés de notre réussite dans la vie.

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.

Process Communication Model est immédiatement opérationnel et 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 PCM permet ainsi de fluidifier la communication dans l'entreprise, avec ses partenaires et dans sa vie personnelle.

Process Communication Model est connu, reconnu et utilisé 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, PhD, en collaboration avec la NASA, à la fin des années 70, pour constituer des équipes complémentaires, soudées, et prévoir les réactions sous stress des astronautes. Le docteur Taibi Kahler 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.

Depuis 1988, Kahler Communication France a certifié 2 000 formateurs et coachs PCM. Ce réseau a formé plus de 300 000 personnes à Process Communication Model à ce jour en France. Le réseau mondial PCM a quant à lui formé plus de 1 400 000 personnes.

En 2019, plus de 38 000 personnes en France ont réalisé un inventaire de personnalité Process Communication Model. Chez KCF, plus de 4 000 personnes ont déjà participé à ce séminaire

Les objectifs

Développer ses compétences en communication interpersonnelle & en option préparer la certification en communication interpersonnelle à partir de :

- 1. La connaissance de soi et des autres :**
 - Connaître sa structure de personnalité
 - Utiliser le Canal de Communication approprié à son interlocuteur
 - Repérer ses sources de motivation et les développer
 - Identifier les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants
 - Gérer les comportements sous stress
- 2. Gérer la relation en individualisant sa communication :**
 - Interagir avec le Canal de communication approprié à son interlocuteur
 - Gérer les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants
 - Gérer les comportements sous stress

**MON
COMPTE
FORMATION**

Formation éligible au CPF (certification obligatoire)

Programme :

Jour 1 (6 heures) Comprendre les concepts de base PCM

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

Jour 2 (6 heures) Développer une communication positive

- Savoir utiliser la règle de la communication.
- Les différents modes de perception pour chaque type de personnalité.

Jour 3 (6 heures) Identifier les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants

- Reconnaître les signes, attitudes et comportements révélateurs du type de personnalité de son interlocuteur.
- Utiliser le bon canal de communication.

Jour 4 (6,5 heures) Gérer les situations de "mécommunication", tensions, incompréhensions, inefficacité, conflit naissant ou avéré...

- Les besoins psychologiques : source de motivation ou de démotivation
- Comment identifier les manifestations positives ou négatives des besoins psychologiques de son interlocuteur. Comment y répondre ?
- Le stress négatif et ses différentes manifestations.
- Les trois degrés de stress : « drivers », mécanismes d'échec et désespoir.

Jour 5 (3,5 heures) Gérer les comportements sous stress

- Stratégies d'intervention pour revenir à une communication positive

Entraînement pédagogique

- Tout au long du parcours, utilisation du simulateur - outil interactif et innovant d'entraînement et de certification - qui propose de nombreuses interactions avec de vrais personnages, réactifs aux propositions faites par le participant.

Moyens pédagogiques :

Un manuel de formation et des exercices seront envoyés à chacun des participants par un lien DropBox.

Modalité d'évaluation et de suivi de la formation :

Une attestation d'assiduité et une fiche d'évaluation seront remises à chaque participant à l'issue de la formation.

Pédagogie :

La pédagogie utilisée est basée sur une alternance entre théorie et pratique : exercices, jeux de rôles, entraînements avec le formateur, le simulateur et entre pairs. Tout au long du parcours, animation interactive, mise en pratique, travail en sous-groupe.

En option ou dans le cadre d'un dossier CPF : le Processus de certification

A l'issue de la formation, lorsque le participant le souhaite :

1. Examen en ligne avec le simulateur. Le candidat devra avoir obtenu un score de 80% minimum. La réussite de l'examen en ligne est un prérequis pour passer l'examen oral.
2. Examen oral par Skype avec un certificateur agréé. Le certificateur propose au candidat 3x3 interactions par type de personnalité avec une exigence de 2 interventions sur 3 réussies.
3. En cas d'échec, l'examen écrit peut être repassé autant de fois que nécessaire, l'examen oral peut être repassé 2 fois, à partir de la 3ème fois un coût supplémentaire de 75€ est à intégrer.
4. Le Certificat en Communication Interpersonnelle est délivré par APMG - organisme certificateur international indépendant - après la réussite aux épreuves écrites et orales. - www.apmg-international.com

Intervenant :

Jérôme CHOFFAY

Jérôme démarre sa carrière en tant que chef des ventes au sein des équipes de direction de différents hypermarchés du groupe Carrefour. **Passionné par le développement du capital humain** il est promu en 2012 **directeur des programmes de formation** au sein de l'Université Carrefour, puis **directeur de la transformation RH**.

En 2014, **il découvre "Process Communication Model"**. Séduit par le modèle **il se forme et l'utilise dans ses pratiques managériales**. En 2018 Jérôme rejoint l'équipe de Kahler Communication France en tant que Directeur du développement, consultant, exécutive coach certifié HEC et formateur certifié PCM.

Sa devise : "Le capital humain est le premier actif de toute organisation, en prendre soin c'est se donner la capacité d'atteindre tous les succès souhaités"

