

Certification en communication interpersonnelle Process Communication Model (niveau 1) Programme de la formation

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 2 100 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. **28 000 personnes** ont réalisé un inventaire de personnalité PCM en 2020 en France. **100 455 personnes** ces trois dernières années.

Chez KCF, plus de 4 000 personnes ont déjà participé à ce séminaire

**Formation éligible au CPF (certification obligatoire)
Enregistrée sous le numéro RS2915**



Contact	<p style="text-align: center;">Pour répondre à vos questions : Kévin 07.63.23.22.18. – kevin.bilhaut@kahlercommunications.com</p> <p>Soyez les bienvenues : vous souhaitez suivre une de nos formations et vous êtes en situation de handicap, nous vous invitons à nous contacter refhandicap@kcf.fr afin de mettre en place un dispositif d'accueil adapté à vos besoins.</p>
Niveau requis	Cette formation ne nécessite pas de compétences ou d'expériences spécifiques.
Prérequis	Avant la formation, chaque participant répond au questionnaire Process Communication Model 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 1 heure).
Personnes concernées	Toute personne désirant améliorer sa communication interpersonnelle et développer son leadership.
Objectifs pédagogiques	<p>Développer ses compétences en communication interpersonnelle et en option préparer la certification en communication interpersonnelle à partir de :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La connaissance de soi et des autres : <ul style="list-style-type: none"> • Être capable de connaître sa structure de personnalité. • Être capable d'utiliser le Canal de Communication approprié à son interlocuteur. • Être capable de repérer ses sources de motivation et les développer. • Être capable d'identifier les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants. 2. Gérer la relation en individualisant sa communication : <ul style="list-style-type: none"> • Être capable d'interagir avec le Canal de communication approprié à son interlocuteur. • Être capable de gérer les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants. • Être capable de gérer les comportements sous stress.



<p>Durée de formation <i>(Formation 100% en ligne)</i></p>	<p>28 heures 2 x 2 jours en distanciel</p> <p>35 heures <u>Si dossier CPF ou si choix de l'option certification</u> 28h en distanciel & 7h en E-learning</p> <p>De 9h30 à 17h00, soit 6 heures par jour (temps synchrone)</p>	<p>Un lien à la plateforme Zoom ou Teams est envoyé à chacun des participants avant le début de la formation</p>
<p>Information complémentaire</p>	<p>Du temps de travail individuel ou en sous-groupe sera demandé auprès des participants après la journée de formation (temps asynchrone).</p>	
<p>Dates 2022</p>	<p>27-28 Janvier & 10-11 Février 2022</p> <p>03-04 Mars & 31 Mars -1er Avril 2022</p> <p>03-04 & 28-29 Novembre 2022</p>	
<p>Tarifs 2022</p>	<p>Hors CPF : 1 555 € HT + en option la certification au tarif de 425 € ht</p> <p>Dossier CPF : 1 980 € HT</p> <p>Tarif tout inclus comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La formation en ligne • Le matériel pédagogique (le manuel de formation, le Profil PCM) Les supports de formation et des exercices seront envoyés à chacun des participants par un lien de téléchargement Zoho WorkDrive • La licence d'un an au simulateur PCM visant à faciliter l'intégration des compétences acquises • La certification en communication interpersonnelle dans le cadre d'un dossier CPF ou si l'option est choisie hors cadre CPF 	
<p>Programme</p>	<p>Comprendre les concepts de base PCM (6 heures)</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. <p>Développer une communication positive (6 heures)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir utiliser la règle de la communication. • Les différents modes de perception pour chaque type de personnalité. <p>Identifier les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants (6 heures)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reconnaître les signes, attitudes et comportements révélateurs du type de personnalité de son interlocuteur. • Utiliser le bon canal de communication. <p>Gérer les situations de Mécommunication, tensions, incompréhensions, inefficacité, conflit naissant ou avéré... (6,5 heures)</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. <p>Gérer les comportements sous stress (3,5 heures)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stratégies d'intervention pour revenir à une communication positive 	



<p>Méthodes pédagogiques</p>	<p>La pédagogie utilisée est basée sur une alternance entre théorie et pratique : exercices, jeux de rôle, entraînements avec le formateur, le simulateur et entre pairs.</p> <p>Tout au long du parcours, le participant pourra utiliser le simulateur - outil interactif et innovant d'entraînement et de certification - qui propose de nombreuses interactions avec de vrais personnages, réactifs aux propositions faites.</p> <p>Chacun des participants recevra également un lien de connexion avant le début de la formation pour découvrir le modèle PCM au travers du PCM Virtual Learning (licence offerte de 1 mois).</p> <p>Pour le découvrir, voici la bande annonce : https://www.youtube.com/watch?v=UD6IWxNZhrs</p>
<p>Modalités d'évaluations</p>	<p>Le participant pourra auto-évaluer ses compétences acquises en formation grâce au simulateur, et il pourra en bénéficier pendant une durée d'un an. A la fin de chaque session le participant obtient une synthèse de ses réponses sous forme d'un tableau de bord et peut constater si ce qu'il a répondu était une bonne ou une mauvaise réponse. Pour chaque séquence une explication peut être donnée par ce qu'on appelle le Dr Process afin de s'améliorer la fois suivante.</p> <p>En fin de formation, le participant reçoit une copie de son attestation d'assiduité, et est invité à remplir une évaluation de satisfaction en ligne.</p>
<p>En option ou dans le cadre d'un dossier CPF : le processus de certification</p>	<p>A l'issue de la formation, lorsque le candidat le souhaite :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Connexion sur un espace dédié pour débiter l'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. Avant de débiter l'examen oral, le candidat devra télécharger sa pièce d'identité officielle avec une photo récente. 3. 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. 4. 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. 5. 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
<p>Taux d'obtention de la Certification en Communication Interpersonnelle</p>	<p style="text-align: center;">96,43 %</p>
<p>Equivalences et passerelles</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Passer de la connaissance de Process Communication Model à la compétence dans l'utilisation de celle-ci au quotidien, validée par un organisme officiel indépendant. • Technique de communication interpersonnelle acquise.
<p>Suite de parcours et débouchés</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir utiliser le modèle à bon escient et de façon efficace : intégration fluide dans un groupe de travail, la garantie acquise de communication lors d'un entretien individuel, les compétences et savoir-être en entreprise, une reconnaissance personnelle de techniques acquises, la capacité à écouter et intervenir. • Une certification supplémentaire à mettre sur un CV pour l'employabilité mis en avant par la nouvelle réforme (cette certification fait l'objet de démarches préalables à l'éligibilité au CPF).



Intervenants	
	<p>Jérôme CHOFFAY</p> <p>Directeur de la relation client, formateur, coach.</p> <p>Jérôme débute 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 de la relation client, formateur, exécutive coach certifié HEC et formateur certifié PCM. Il intervient notamment dans le parcours de certification des formations pour formateur & coach.</p> <p>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 ».</p>
	<p>Gérard Collignon</p> <p>Fondateur de Kahler Communication France et Certifying Master Trainer Process Communication Model.</p> <p>Il assure l'animation et la certification des formateurs et coachs PCM. En 1988, Gérard Collignon est psychologue clinicien et organise régulièrement des séminaires avec de fameux psychologues américains. C'est ainsi qu'il rencontre le Dr. Taibi Kahler. C'est le coup de foudre, pour l'homme et pour son modèle : Process Communication Model. Dès lors, Gérard Collignon met toute son énergie à faire connaître ce modèle en France puis à l'international. Depuis 2019, il se consacre exclusivement à l'animation PCM. Gérard est l'auteur du best-seller : « comment leur dire ? La Process Communication », éditions Dunod et co-auteur de « Coacher avec la Process Communication », traduits en 8 langues.</p>

