

## Formation Process Communication Model® - Niveau 1 Avec option Accréditation en communication interpersonnelle 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 Tabi 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 accrédité 2 500 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 1 500 000 personnes. **177 000 personnes** ont réalisé un profil PCM ces trois dernières années, dont **43 000 personnes** en France en 2022. Chez KCF, plus de 4 500 personnes ont déjà participé à cette formation.

### Formation en cours de renouvellement CPF



<b>Contact</b>	<b>Pour répondre à vos questions :</b> Kévin 07.63.23.22.18. – <a href="mailto:kevin.bilhaut@kahlercommunications.com">kevin.bilhaut@kahlercommunications.com</a>
<b>Niveau requis</b>	Cette formation ne nécessite pas de compétences ou d'expériences spécifiques.
<b>Prérequis</b>	Avant la formation, <b>chaque participant répond au questionnaire Process Communication Model</b> dont le traitement confidentiel par informatique permet d'établir le Profil PCM du participant. Ce support permet à chacun de se situer et de s'approprier les concepts, en référence à sa propre personnalité ( <b>Prévoir environ 1 heure</b> ).
<b>Personnes concernées</b>	Toute personne désirant améliorer sa communication interpersonnelle et développer son leadership.
<b>Objectifs pédagogiques</b>	<p><b>Développer ses compétences en communication interpersonnelle &amp; en option préparer l'accréditation en communication interpersonnelle à partir de :</b></p> <p><b>1. La connaissance de soi et des autres :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaître sa structure de personnalité</li> <li>• Utiliser le Canal de Communication approprié à son interlocuteur</li> <li>• Repérer ses sources de motivation et les développer</li> <li>• Identifier les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants</li> </ul> <p><b>2. Gérer la relation en individualisant sa communication :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Interagir avec le Canal de communication approprié à son interlocuteur</li> <li>• Gérer les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants</li> <li>• Gérer les comportements sous stress</li> </ul>



<p><b>Durée de formation</b></p> <p><b>Lieu de formation</b></p>	<p><b>4 jours (28 heures en présentiel)</b> 2 x 2 jours de formation Formule journées d'étude</p> <p><b>ou 5 jours (35 heures)</b> <u>Si Option accréditation choisie :</u> 28h de formation en présentiel + 7h d'accréditation en E-learning</p> <p><b>De 9h30 à 18h00, soit 7 heures par jour</b></p>	<p><b>Business Center Edouard VII</b></p> <p>23, rue square Edouard VII 75009 Paris</p>
<p><b>Dates 2023</b></p>	<p><b>N1#203 : 19-20 janvier &amp; 13-14 février</b></p> <p><b>N1#205 : 13-14 avril &amp; 09-10 mai</b></p> <p><b>N1#207 : 04-05 &amp; 28-29 septembre</b></p> <p><b>N1#209 : 16-17 novembre &amp; 14-15 décembre</b></p>	
<p><b>Tarifs 2023</b></p>	<p><b>2 322 € TTC (1 935 € HT)</b></p> <p><b>+ en option l'accréditation au tarif de 534 € TTC (445 € HT)</b></p> <p>Tarif tout inclus comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La formation</li> <li>• Le matériel pédagogique (le manuel de formation, le profil PCM, la fiche Mémo Pocket)</li> <li>• La licence d'un mois au PCM Virtual Learning visant à découvrir le modèle PCM</li> <li>• La licence d'un an au simulateur PCM visant à faciliter l'intégration des compétences acquises</li> <li>• Les frais de journées d'étude (l'accueil café et les pauses, déjeuner, boissons)</li> <li>• L'accréditation en communication interpersonnelle si l'option est choisie</li> </ul>	
<p><b>Contenu et déroulé de la formation</b></p>	<p><b>Comprendre les concepts de base PCM (6 heures)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Distinguer la manière de dire de ce qui est dit.</li> <li>• Connaître les six Types de Personnalité et leur manière spécifique de communiquer. Remise à chaque participant de son Profil PCM.</li> </ul> <p><b>Développer une communication positive (6 heures)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Savoir utiliser la règle de la communication.</li> <li>• Les différents modes de perception pour chaque Type de Personnalité.</li> </ul> <p><b>Identifier les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants (6 heures)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconnaître les signes, attitudes et comportements révélateurs du Type de Personnalité de son interlocuteur.</li> <li>• Utiliser le bon canal de communication.</li> </ul> <p><b>Gérer les situations de Mécommunication, tensions, incompréhensions, inefficacité, conflit naissant ou avéré... (6,5 heures)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les besoins psychologiques : source de motivation ou de démotivation</li> <li>• Comment identifier les manifestations positives ou négatives des besoins psychologiques de son interlocuteur. Comment y répondre ?</li> <li>• Le stress négatif et ses différentes manifestations.</li> <li>• Les trois degrés de stress : « drivers », mécanismes d'échec et désespoir.</li> </ul> <p><b>Gérer les comportements sous stress (3,5 heures)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Stratégies d'intervention pour revenir à une communication positive</li> </ul>	



<p><b>Méthodes pédagogiques utilisées</b></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 d'accréditation - 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 <b>PCM Virtual Learning</b> (licence offerte de 1 mois).</p> <p>Pour le découvrir, voici la bande annonce :  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=UD6IWxNZhrs">https://www.youtube.com/watch?v=UD6IWxNZhrs</a></p>
<p><b>Modalités d'évaluations des acquis</b></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 l'attestation de formation, et est invité à remplir une évaluation de satisfaction en ligne.</p>
<p><b>Modalités et délais d'accès</b></p>	<p>Nous accueillons jusqu'à 12 participants. Après la parution des dates de formation sur le site <a href="http://www.kcf.fr">www.kcf.fr</a>, les inscrits reçoivent une confirmation de leur participation dans les 48 heures. Elle inclue une convention ou un contrat de formation à retourner signé en amont de la formation ainsi qu'une facture d'acompte de 30% à régler à réception. En cas de place indisponible, une inscription sur liste d'attente ou un report pour une prochaine session sera proposé.</p>
<p><b>En option : le processus d'accréditation</b></p>	<p>A l'issue de la formation, lorsque le candidat le souhaite :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>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.</li> <li>2. Avant de débiter l'examen oral, le candidat devra télécharger sa pièce d'identité officielle avec une photo récente.</li> <li>3. Examen oral par Zoom avec un accréditeur agréé PCM. L'accréditeur propose au candidat 3x3 interactions par type de personnalité avec une exigence de 2 interventions sur 3 réussies.</li> <li>4. En cas d'échec, <b>l'examen écrit peut être repassé autant de fois que nécessaire, l'examen oral peut être repassé 2 fois</b>, à partir de la 3ème fois un coût supplémentaire de 75€ est à intégrer.</li> <li>5. Le certificat de réussite en Communication Interpersonnelle est délivré par APMG – organisme certificateur international indépendant - après la réussite aux épreuves écrites et orales. - <a href="http://www.apmg-international.com">www.apmg-international.com</a></li> </ol>
<p><b>Accessibilité aux personnes handicapées</b></p>	<p>Vous souhaitez suivre une de nos formations et vous êtes en situation de handicap, nous vous invitons à nous contacter <a href="mailto:refhandicap@kcf.fr">refhandicap@kcf.fr</a>.</p>



Intervenants	
	<p><b>Sixtine LEFEBVRE</b> <b>Formatrice accréditée PCM.</b></p> <p>Sixtine s’intéresse tôt à la <a href="#">psychologie</a>. Passionnée par le fonctionnement humain normal et pathologique, c’est au cours de son cursus qu’elle découvre la neuropsychologie. <a href="#">Elle se passionne pour les mystères du cerveau</a> et pour les pathologies neurodégénératives et obtient le titre de psychologue spécialisée en Neuropsychologie en 2007.</p> <p>Elle développe sa pratique autour de l’accompagnement des patients, des aidants naturels, se spécialise dans les thérapies non médicamenteuses. Curieuse et en recherche constante de nourriture intellectuelle, elle se forme aux soins palliatifs, à la criminologie et la victimologie, à l’EFT. Elle devient analyste des pratiques professionnelles, développe ensuite son activité libérale et <a href="#">suit la formation de formateur PCM</a>, qui marque un tournant professionnel. Elle rejoint l’équipe Kahler Communications pour animer les formations PCM en français et en anglais, <a href="#">contribuer à la recherche en neuroimagerie et au développement de PCM en psychologie cognitive et neurosciences</a>.</p>
	<p><b>Jérôme CHOFFAY</b> <b>Directeur de la relation client - Formateur et coach accrédité PCM</b> <b>Référent Handicap</b></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. <a href="#">En 2014, il découvre Process Communication Model</a>. 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 accrédité PCM. Il intervient notamment dans le parcours d’accréditation des formations pour formateur &amp; coach.</p> <p><a href="#">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 ».</a></p>

