Cycle Communication

Développement personnel et efficacité professionnelle - 2025

La formation en résumé

3 300 €

(non assujetti à la TVA)

(35 heures)

Mises en situation

Toute **relation** sociale, personnelle ou professionnelle, est fondée sur la Communication.

Communiquer peut paraître simple en apparence, mais bien maîtriser les **techniques de communication** et les outils de performance restent des atouts pour optimiser ses performances en matière de communication. Ce cycle de formation vous permettra en 5 jours de prendre conscience des éléments indispensables à mettre en place pour renforcer vos **performances de communiquant**. Des modules optionnels vous permettent de personnaliser votre cycle de formation et répondre à vos propres problématiques.

Objectifs :

- Développer ses capacités et ses compétences relationnelles pour communiquer efficacement
- Améliorer la qualité des échanges, renforcer la motivation et le plaisir de travailler avec ses collègues

Participants :

Toute personne souhaitant améliorer sa manière de communiquer et accroître son efficacité relationnelle et professionnelle

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.
Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
Support de formation remis aux participants.
Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine et sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « Agir et Apprendre ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations… Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Modules obligatoires

Maîtriser sa communication verbale et non verbale

Accroître son potentiel relationnel pour une meilleure collaboration en équipe

Modules optionnels

Mieux communiquer avec la PNL

S'affirmer avec aisance en développant son assertivité

Améliorer ses relations professionnelles et limiter les tensions grâce à la Communication Non Violente (CNV)
— (14 heures)

Développer la cohésion d'équipe avec le MBTI

Formation la Process Communication® : adapter sa communication à son interlocuteur

— - Nous contacter pour les dates de formation

Maîtriser sa communication verbale et non verbale

Développement personnel et efficacité professionnelle - 2025

La formation en résumé

Notre comportement, nos attitudes, notre langage, sont le véhicule de nos pensées, de notre état d'esprit et de **l'image que nous voulons donner**.

L'interlocuteur les interprète et se fait une idée de nous au travers ces messages verbaux et non verbaux. Afin de **communiquer efficacement**, vous devez maîtriser à la fois votre communication verbale mais aussi tous les éléments qui n'ont pas de lien avec la parole (gestes, postures, temporalité, formulation...) L'alliance d'une **communication verbale et non verbale bien maîtrisée** est gage d'une communication plus efficace et harmonieuse. Cette formation vous permettra d'améliorer votre niveau de communication et vous vous aidera à adopter la bonne posture pour transmettre les messages et "savoir dire" dans des situations de communication variée.

Vous pourrez aussi retrouver ce module dans le **cycle de formations Communication** 2025 également consultable sur notre site Internet.

Objectifs :

- Découvrir les bénéfices d'une communication interpersonnelle de qualité
- Développer ses capacités à communiquer efficacement
- Etre en phase avec son entourage et induire des relations de confiance, constructives et harmonieuses
- Gérer et désamorcer les situations conflictuelles

Participants :

Toute personne souhaitant développer sa communication pour accroître son efficacité relationnelle

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

2 095 €

(non assujetti à la TVA)
3 jours (21 heures) en présentiel

21 heures

3 jours

Mises en situation

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Communication

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 31/03, 01/04, 02/04
- 15/09, 16/09, 17/09
- 10/12, 11/12, 12/12

Le contenu

Découvrir les principes fondamentaux de la communication

- Cerner les freins à une communication de qualité
- Connaître son propre cadre de référence et identifier celui de ses interlocuteurs
- Choisir les mots et adopter une posture qui impactent

Reconnaître et adopter les comportements qui facilitent une communication efficace

- Identifier les structures de pensée et les modes de communication propres à chacun
- Développer son écoute active et savoir se synchroniser
- Traiter l'information en adoptant un langage précis et en faisant préciser les messages reçus

Comprendre les ressorts d'une communication bienveillante et authentique

- Adopter les attitudes qui induisent la confiance chez l'interlocuteur
- Savoir prendre du recul et s'adapter pour établir un dialogue constructif
- Repérer chez soi et l'autre les signes d'une mécommunication (échec de communication)

Maîtriser son agressivité et celle de son entourage

- Savoir faire passer des messages de manière assertive
- Utiliser les émotions et en faire des alliées
- Déjouer les pièges de l'escalade émotionnelle
- Gagner en force de conviction
- Devancer et gérer les objections

Gérer les situations conflictuelles

- Adopter un langage approprié pour désamorcer les conflits
- Repérer les signes déclencheurs d’un conflit pour les neutraliser
- Faire face aux conflits et en sortir gagnant- gagnant

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d’encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.
Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
Support de formation remis aux participants.
Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine et sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « Agir et Apprendre ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations… Qui feront l’objet d’une analyse/correction et d’un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Accroître son potentiel relationnel pour une meilleure collaboration en équipe

Développement personnel et efficacité professionnelle Management d'équipe / Leadership - 2025

La formation en résumé

La vie en entreprise nous met en contact avec des personnalités très différentes et nous oblige à coopérer avec des collègues ou partenaires que l'on n'a pas choisis. Comment mieux travailler, communiquer et coopérer avec des personnes dont parfois le comportement nous dérange? A l'issu de cette formation, vous serez en mesure d'améliorer la qualité de vos échanges et d'avoir les clés pour instaurer un climat de coopération.

Vous pourrez aussi retrouver ce module dans le cycle de formations Communication 2025 également consultable sur notre site Internet.

Objectifs :

- Améliorer la qualité des échanges, renforcer la motivation et le plaisir de travailler ensemble
- Comprendre le fonctionnement des personnalités "difficiles" pour se préserver et mieux communiquer
- Générer un véritable climat de coopération avec ses collègues

Participants :

Toute personne souhaitant optimiser ses relations professionnelles dans un esprit de travail en équipe

Prérequis :

- Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

1 565 €

(non assujetti à la TVA)
2 jours (14 heures) en présentiel

14 heures

2 jours

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Communication

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 22/05, 23/05
- 13/11, 14/11

Le contenu

OPTIMISER SA COMMUNICATION AVEC SES COLLEGUES

Mieux se connaître pour mieux communiquer

- Comprendre sa propre vision du monde : "la carte n'est pas le territoire"
- Comprendre le poids de la première impression
- Connaître son interlocuteur
- Comprendre comment l'on est perçu par autrui

Les messages contraignants qui empêchent d'agir

- Identifier les 5 types de messages
- Transformer les messages contraignants en permissions

Adapter sa communication

- Ecouter pour être écouté
- Pratiquer l'écoute active

Développer un comportement assertif

- Apprendre à critiquer de manière constructive
- Accepter d'être critiqué
- Distinguer les faits, les opinions, les sentiments
- Gérer son émotion en l'acceptant et en la verbalisant pour la neutraliser
- Verbaliser le besoin

GENERER UN CLIMAT DE COOPERATION

Identifier et désamorcer les jeux relationnels

- Le triangle psychologique (sauveteur, persécuteur, victime)

Les 4 positions de vie : instaurer un contrat gagnant-gagnant avec soi-même et les autres

Oser dire, savoir dire : l'intelligence relationnelle

- Oser dire des choses difficiles à entendre pour clarifier
- Prendre l'habitude de verbaliser sa satisfaction
- Eviter les conversations toxiques

La notion du bonheur et de motivation au travail

- Rôle des managers, favoriser l'implication des personnes en instaurant la confiance
- Les 3 conditions de l'implication : cohérence, réciprocité et appropriation
- Repousser les idées fausses sur les compétences humaines
- Etre heureux au travail
- Le sentiment d'appartenance

Comment bien vivre au travail avec des personnalités difficiles

- Les types de personnalité difficiles, leur mode de perception de l'autre
- Reconnaître les relations de manipulation fréquemment rencontrées
- Faire de l'interlocuteur son allié
- Trouver des solutions de repli, prendre de la distance pour se préserver
- Comment éviter le conflit ? Comment sortir de relations conflictuelles

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d’encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine et sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « Agir et Apprendre ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations… Qui feront l’objet d’une analyse/correction et d’un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Mieux communiquer avec la PNL

Développement personnel et efficacité professionnelle Management d'équipe / Leadership - 2025

La formation en résumé

La Programmation Neuro Linguistique propose de reconnaître les comportements que l'on adopte lorsque l'on communique, puis d'y apporter des modifications si on le désire. **La PNL et un outil reconnu permettant d'acquérir les compétences essentielles pour mieux entrer en contact et communiquer**. Cette formation vous permettra de découvrir cet outil et les techniques permettant d'instaurer une relation de confiance avec votre interlocuteur, maîtriser les techniques d'écoute et **être mieux synchronisé sur la communication avec son interlocuteur**.

Objectifs :

- Découvrir la Programmation Neuro-Linguistique (PNL) et sa méthodologie, ses techniques simples pour mieux gérer sa vie professionnelle
- Développer ses processus de l'efficacité pour atteindre des objectifs réalistes et nettement définis

Participants :

Toute personne désirant accroître son efficacité relationnelle dans le domaine professionnel

Prérequis :

- Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

2 095 €

(non assujetti à la TVA)
3 jours (21 heures) en présentiel

21 heures

3 jours

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Communication

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 19/03, 20/03, 21/03
- 23/06, 24/06, 25/06
- 03/12, 04/12, 05/12

Le contenu

PROGRAMMATION : nos actes, nos décisions nous sont souvent dictés par des programmes mentaux que nous subissons

- Comment choisir ses programmes positifs pour réaliser ses objectifs
- Comment mobiliser immédiatement toute son énergie, même dans une situation de stress ou de fatigue

NEURO : notre cerveau traite une partie seulement des informations qu'il reçoit

- Comment créer le contact
- Comment s'ouvrir de nouveaux circuits de pensée pour développer pleinement son potentiel
- Comment repérer les processus mentaux que suit une personne pour prendre une décision, se motiver, apprendre, et comment mieux communiquer avec elle

LINGUISTIQUE : les mouvements, les gestes, le ton, le rythme de la voix et les attitudes corporelles influent sur la qualité de la communication

- Comment élargir nos capacités d'observation, d'écoute et d'expression pour convaincre
- Comment augmenter son impact sur l'autre en adoptant le langage verbal et non-verbal
- Comprendre la structure des échanges relationnels sur le plan professionnel
- Comment poser les bonnes questions, comment récolter de l'information pertinente et traduire son message dans le langage de l'interlocuteur
- Mieux comprendre la structure de pensée de son interlocuteur, ses valeurs, ses canaux privilégiés de communication

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d’encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.
Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
Support de formation remis aux participants.
Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine et sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « Agir et Apprendre ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations… Qui feront l’objet d’une analyse/correction et d’un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

S'affirmer avec aisance en développant son assertivité

Développement personnel et efficacité professionnelle Management d'équipe / Leadership - 2025

La formation en résumé

Adopter un comportement assertif au travail, c'est gagner en **confiance en soi** et **s'affirmer** tout en respectant son environnement et les autres. L'assertivité permet de communiquer sans passivité, sans agressivité et donc sur une base de bienveillance et de respect mutuel.

Etre assertif est une **clé de réussite importante** aujourd'hui. Cette formation vous permettra de développer une attitude assertive afin de **vous affirmer** positivement dans vos relations professionnelles. Vous apprendrez à exprimer vos souhaits, savoir dire non, faire face aux critiques ou aux tensions du quotidien.

Objectifs :

- S'exprimer de façon sereine et constructive
- S'exprimer clairement par rapport à ses attentes dans une relation donnée
- S'affirmer dans le respect des intérêts mutuels

Participants :

Toute personne souhaitant développer son assertivité pour accroître son efficacité relationnelle

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

2 095 €

(non assujetti à la TVA)
3 jours (21 heures) en présentiel + activités à distance

21 heures

3 jours

Mises en situation

Accès Mobile learning

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Communication
Cycle Perfectionnement Management Général
Cycle Perfectionnement Nouveau Manager
Cycle Perfectionnement Chef d'équipe

Le contenu

Identifier les 4 comportements humains

- La fuite
- La manipulation
- L'agressivité
- L'assertivité

Comprendre les enjeux de l'assertivité

- Mieux se connaître dans les différents aspects de son comportement
- Cohérence et congruence dans la communication non-verbale
- S'appuyer sur des ressources fiables ; connaître ses zones de confort et d'inconfort

Entretenir un rapport basé sur le respect mutuel

- Définir ses propres intérêts et attentes
- Identifier les phases d'une relation gagnant-gagnant
- Se mettre à l'écoute du point de vue de l'autre : reformuler, poser les questions adéquates
- Définir les stratégies pour poser ses limites ou savoir dire non
- Le DESC au service de l'assertivité

Les étapes pour une expression authentique

- Etre autonome et responsable
- S'appuyer sur l'énergie générée par un état émotionnel
- S'entraîner au message "Je" pour assumer son propre point de vue
- Enrichir la richesse de ses réactions
- Utiliser la technique du recadrage
- Développer souplesse et adaptation

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 09/04, 10/04, 11/04
- 01/07, 02/07, 03/07
- 01/10, 02/10, 03/10
- 15/12, 16/12, 17/12

Les + de la formation

Vous bénéficiez dès le démarrage de votre formation d'un accès à des activités de micro-learning téléchargeable sur smartphones et tablettes via votre app store ou play store. Vous aurez accès au module de micro learning suivant: "Développez l'affirmation de soi".

Cette application vous permet d'approfondir de façon rapide, simple et ludique les thèmes abordés au cours de votre formation. Grâce à des jeux, quizz, vidéos et fiches de synthèse construits en lien direct avec votre formation, vous pourrez vous entraîner et ancrer vos connaissances.

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.
Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
Support de formation remis aux participants.
Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine et sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « Agir et Apprendre ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Un questionnaire d'analyse des besoins comprenant un auto-positionnement est envoyé en amont de la formation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations… Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Améliorer ses relations professionnelles et limiter les tensions grâce à la Communication Non Violente (CNV)

Développement personnel et efficacité professionnelle Management d'équipe / Leadership - 2025

La formation en résumé

Les enjeux et conflits relationnels sont aujourd'hui au cœur des relations professionnelles. Apprendre à pacifier ses rapports aux autres, pratiquer l'écoute empathique, identifier ses besoins et respecter ceux des autres, deviennent autant d'objectifs de réussite professionnelle

Objectifs :

- Appréhender les fondamentaux des techniques de la Communication Non Violente dans l'intention de créer ou préserver une qualité de relation professionnelle : pour soi, avec les autres

Participants :

Tout collaborateur souhaitant développer et instaurer une communication bienveillante et relationnelle dans le respect mutuel de chacun

Prérequis :

- Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

1 565 €

(non assujetti à la TVA)

2 jours

(14 heures)

Mises en situation

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Communication

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 17/04, 18/04
- 17/11, 18/11

Le contenu

Qu'est-ce que la communication non violente?

- Les styles de communication : Passive, Agressive, Manipulation ou Assertive
- Comprendre l'impact de la Communication Verbale et Non Verbale
- Identifier les pièges des interprétations
- Utiliser des mots justes et des faits précis
- Mieux comprendre l'autre

Auto-Analyse sur ses schémas de communication

- Identifier ses styles de communications utilisés au travail
- Comprendre son fonctionnement personnel
- Identifier ses propres difficultés de communication pour mieux y remédier

Processus de la CNV : Ecouter, Questionner, Reformuler

- Découvrir et pratiquer l'écoute active
- Poser les bonnes questions pour mieux comprendre l'autre
- Reformuler pour éviter les malentendus
- Écouter, Questionner et Reformuler pour améliorer sa communication au travail

Eviter, Réguler les situations conflictuelles avec la CNV

- Identifier ses émotions et ses besoins pour mieux communiquer
- Les 4 moyens de réagir à une situation
- Découvrir la méthode DESC - Décrire, Exprimer, Solution, Conclusion
- Détails et importance de chaque étape de la méthode DESC
- Mettre en place un plan d'action personnalisé

Les + de la formation:

Cette formation est basée sur des cas pratiques adaptés à vos situations professionnelles, *Mise en situation, échanges, exercices de développement personnel*

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d’encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine et sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « Agir et Apprendre ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Un questionnaire d’analyse des besoins comprenant un auto-positionnement est envoyé en amont de la formation.

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations… Qui feront l’objet d’une analyse/correction et d’un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Développer la cohésion d'équipe avec le MBTI

Développement personnel et efficacité professionnelle Management d'équipe / Leadership - 2025

La formation en résumé

L'outil MBTI® (Myers-Briggs Type Indicator) est un modèle qui permet à chacun de comprendre la manière dont il perçoit le monde et interagit avec lui. Le MBTI® permet de déterminer ses propres modes de fonctionnements individuels et ceux des autres, d'identifier ses préférences, de mieux cerner ses différences avec les autres et de les transformer en complémentarités. Cet outil vous permettra de mieux vous comprendre, de mieux comprendre les autres et ainsi d'améliorer le travail en équipe.

En s'appuyant sur votre test, notre praticien certifié vous apportera des clés pour mieux vous connaître et comprendre les autres.

Objectifs :

- Connaître et pratiquer les fondamentaux de la démarche et de l'outil MBTI pour appréhender les profils de personnalité, le sien et celui des autres
- Identifier les différents domaines d'application *(accompagnement au changement, résolution de problème, management, cohésion d'équipe, communication, gestion de conflit, gestion du stress, relations interpersonnelles …)*
- Optimiser sa relation aux autres grâce à la compréhension des fonctionnements individuels et collectifs
- Améliorer sa communication grâce à la prise en compte du profil de ses interlocuteurs

Participants :

Toute personne désirant accroître son efficacité relationnelle dans son environnement professionnel et apprendre à mieux fonctionner individuellement et en équipe

Prérequis :

- Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

1 625 €

(non assujetti à la TVA)
Ce prix contient la passation du test MBTI réalisé et analysé par un professionnel habilité
2 jours (14 heures) en présentiel

14 heures

2 jours

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Communication

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 12/03, 13/03
- 01/12, 02/12

Le contenu

Les fondamentaux du MBTI

- Présentation générale, objectifs et applications
- Repérage des 4 dimensions du MBTI et de leur impact sur les attitudes et comportements

Mon type MBTI

- Identification de son mode de fonctionnement préférentiel sur chacune des 4 dimensions (*auto-évaluation*)
- Mise en perspective avec le type MBTI issu de la passation individuelle du questionnaire MBTI, échanges sur les écarts éventuellement constatés, validation de son type MBTI

Soi et les autres : utiliser et s'enrichir de ses différences et complémentarités en situation professionnelle

- Reconnaissance du type de personnalité des autres
- Identification de ses atouts et axes de développement pour optimiser sa communication avec l'autre
- Valorisation des différences et complémentarités pour mieux contribuer à l'évolution de l'organisation en adaptant son mode de fonctionnement et modalités d'interactions avec les autres
- Découverte de ses mécanismes de réaction aux situations de stress en fonction de son type MBTI pour prévenir et mieux gérer les conflits
-

Mon chemin de développement

- Introduction aux fonctions (*dominante, auxiliaire, tertiaire et inférieure)* et à leur mode d'utilisation
- Identification son chemin de développement personnel

Les plus de la formation : l'intervenant est formateur consultant coach certifié MBTI

- La certification MBTI Niveaux I et II, et Cohésion d'Equipe de l'intervenant, opérationnel expérimenté en management et relations humaines (*nom et parcours disponibles sur demande)*

- La passation d'un questionnaire individuel en amont de la formation, un accompagnement en formation à l'identification de son type de personnalité MBTI et des interactions avec celui des autres, et à l'élaboration d'un plan de progrès personnel

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.
Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
Support de formation remis aux participants.
Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine et sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique « Agir et Apprendre ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Un questionnaire d'analyse des besoins comprenant un auto-positionnement est envoyé en amont de la formation.

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations… Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Formation la Process Communication® : adapter sa communication à son interlocuteur

Développement personnel et efficacité professionnelle Management d'équipe / Leadership - 2025

La formation en résumé

La process com (ou process communication model – PCM) est une méthode de communication et de management imaginée au début des années 1980 par Taibi Kahler. Elle permet notamment de comprendre le fonctionnement des différentes parties de personnalité présentes chez une même personne de façon à connaître ses points forts et ses motivations, prévoir ses besoins et identifier le mode de communication qui lui conviendra le mieux. La process com **donne des clés pour développer des stratégies de communication adaptées**, construire dans le court terme aussi bien que dans le long terme des relations constructives et efficaces.

Nous savons que le processus, la manière de dire les choses, a beaucoup plus d'importance que le contenu du message. Le problème vient rarement de ce qui est dit mais surtout de la façon dont cela a été dit.

Cette formation réalisée en individuel uniquement vous permettra de mieux comprendre les profils de personnalité qui vous entourent, de vous sentir plus à l'aise avec vos interlocuteurs, collaborateurs, clients, supérieurs hiérarchiques etc... et d'apprendre à faire passer vos demandes et messages avec encore plus d'efficacité.

Objectifs :

- Mieux communiquer avec ses collaborateurs en développant une communication individuelle grâce à l'outil Process Communication®
- Comprendre le comportement de ses interlocuteurs et réagir de façon adaptée
- Gagner en confiance et maîtrise de soi en toutes circonstances

Participants :

Toute personne en situation de management de la relation client (commercial, personnel en relation client) ou de management d'équipe souhaitant développer sa compétence relationnelle

Prérequis :

- Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

1 450 €

(non assujetti à la TVA)
Formation réalisée en individuel avec une date de session garantie sous 2 mois après l'inscription. Prix incluant le passage du test
Pour une formation en intra-entreprise, nous consulter.

7 heures

1 jours

- Nous contacter pour les dates de formation

Cas pratiques

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Communication

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 01/05, 31/12

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

- 01/05, 31/12

Roanne - 04 77 44 54 69

- 01/05, 31/12

Le contenu

Comprendre les concepts de base du modèle Process Communication®

- S'approprier les fondamentaux du modèle
- Comprendre la structure et dynamique de la personnalité

Savoir identifier les 6 types de personnalité et leurs ressources

- Analyseur, Empathique, Persévérant, Energisseur, Promoteur, Imagineur
- Découvrir son profil de communication

Mettre en oeuvre une stratégie de communication efficace

- Comprendre l'influence de sa structure de personnalité sur sa façon de communiquer
- Individualiser sa communication selon la personnalité de chacun
- Utiliser le canal de communication approprié pour être en phase
- Agir sur les leviers de la motivation pour soi et les autres

Etablir une communication positive en toutes circonstances

- Le processus d'intervention pour une communication adaptée
- Comprendre les mécanismes d'une relation difficile
- identifier les situations qui, pour soi, sont source de stress et apprendre à les gérer

Le plus de la formation : l'intervenant est formateur coach certifié en Process Communication® par Kalher Communication France

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d’encadrement :

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis au participant.

Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine et sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « Agir et Apprendre ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations… Qui feront l’objet d’une analyse/correction et d’un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par le participant en fin de formation.