



MIEUX SE CONNAÎTRE ET CONNAÎTRE L'AUTRE AVEC LA PROCESS COM®

PUBLIC : Groupe de 5 à 12 personnes

- Formation destinée à toute personne en recherche de développement personnel, en interaction avec une ou plusieurs personnes
- Formation idéale pour les managers, responsables de service, RRH

PRÉREQUIS :

- Pas de niveau scolaire minimum requis.
- Savoir a minima lire et écrire.
- Compléter son inventaire de personnalité en amont de la formation.

DURÉE : 14 h de formation sur 2 jours, en journée entière + 1 ½ journée de suivi individualisé

LIEU : Dans les bureaux de Passerelles RH à Dinan
36 rue Cassepot 22100 Quévert ou au sein de l'entreprise, en présentiel et/ou en distanciel

TARIF INTRA : 1200€ HT par jour soit 2400€ HT + 220€HT/personne pour le questionnaire PCM

TARIF INTER : 250€ HT par personne/par jour + 220€HT/personne pour le questionnaire PCM

DATES : A déterminer

DÉLAI D'ACCES : Inscription minimum au moins 3 semaines avant le début de la formation.
Signature du bon de commande et versement d'un acompte de 30%.

ACCESSIBILITÉ : Pour les personnes en situation de handicap deux procédures sont formalisées : une sur l'accueil et une sur la réorientation du public en situation de handicap. Nous contacter pour étudier les aménagements et solutions possibles. Mise à disposition d'un guide des partenaires intervenants sur les fonds handicap.

INTERVENANTE : Corinne QUÉRIC, de formation psychologue du travail, certifiée formatrice et recruteur Process com® spécialisée dans le management et la gestion de sa communication, posture et émotions.
Formatrice depuis 13 ans et gérante du cabinet Passerelles RH. Manager RH au Parc Astérix durant 6 ans et 6 ans en agence de travail temporaire. Juge employeur au conseil de prudhomme de St Malo. Membre active de réseaux professionnels sur le territoire breton.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Mieux se connaître et identifier son type de personnalité et son évolution dans le temps
- Repérer ses conditions de réussite et savoir les utiliser
- Identifier les situations qui peuvent générer du stress et apprendre à le gérer
- Être capable d'identifier le type de personnalité de ses interlocuteurs
- Pouvoir repérer les sources de motivation de son interlocuteur
- S'entraîner à communiquer hors de sa zone de confort
- Identifier les comportements sous stress et les masques lorsque nous communiquons

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

- Exposés théoriques et argumentés via support POWERPOINT
- Quizz interactif sur KAHOOT via smartphone des stagiaires
- Brainstorming et suivi des échanges, plan d'action sur cartographie mentale via technique du MINDMAPPING
- Études de cas, d'exercices de simulation et d'auto-positionnement.
- Réflexion et positionnement avec des jeux tels que les PLAYMOBILES ou l'expression par l'image PARLIMAGE
- Exercices ludiques et traitement de cas concrets exposés par les participants. JEU PROCESS COM
- Groupes de travail : utilisation Paperboard, dessin, post-it.

LIVRABLES

- Livret pédagogique et individualisé remis à chaque stagiaire.
- Profil de personnalité Process com et matrice d'identification des 6 profils
- Attestation de fin de formation et certificat de réalisation

VALEUR AJOUTÉE

- Nombreux jeux de rôle et mises en situation.
- Formation pratique et opérationnelle.
- Formation pouvant être poursuivie par un accompagnement personnalisé.
- Possibilité de passer des tests.
- Restitution à l'entreprise.
- Recommandations.
- Plan d'actions formalisé par les stagiaires.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation prédictive en amont de la formation par le stagiaire.
Tout au long de la formation, mise en situation avec analyse constructive.

Évaluation à chaud sur quizz yourself QR CODE à scanner en fin de formation.

Analyse statistique de la satisfaction générale du groupe pour les formations intra, attestation de présence, certificat de réalisation.
Sur demande du client, un entretien de suivi et de synthèse globale peut être mis en place en visio conférences.



CONTENU DE LA FORMATION

La Process Com® c'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 communication adaptées, réagir de manière appropriée aux sollicitations de son entourage, construire dans le court terme aussi bien que dans le long terme des relations constructives et efficaces.

La process com® nous permet de connaître notre façon naturelle de communiquer, d'identifier le style préférentiel de notre (nos) interlocuteurs et d'utiliser le canal de communication permettant la compréhension de notre message.

Passation de l'inventaire de personnalité au préalable de la formation (version Internet ou papier)

JOUR 1 PRESENTATION DU MODELE / Les 2 principes fondamentaux sur lequel repose ce modèle

- ◆ La manière de dire les choses à autant et parfois plus d'importance que ce qui est dit
- ◆ Chacun de nous développe au cours de son histoire plus ou moins les caractéristiques des 6 types de personnalité

LA STRUCTURE DE PERSONNALITE

- ◆ Présentation de l'Immeuble et combinaisons possibles des 6 étages
- ◆ Les 6 types de personnalité
 - Le type Empathique
 - Le type Analyseur
 - Le type Persévérant
 - Le type Imagineur
 - Le type Promoteur
 - Le type Energiseur



- ◆ Utiliser son énergie positive pour offrir à notre interlocuteur le canal qu'il entend le mieux

BESOINS PSYCHOLOGIQUES

- ◆ Définition et descriptions des 8 besoins psychologiques
- ◆ Les identifier pour les satisfaire et se motiver
- ◆ Types de personnalité et besoins psychologiques
- ◆ Les besoins positifs et négatifs



PASSERELLES RH 22 750 Saint Jacut de la Mer

N° SIRET : 803 935 774 000 15 APE : 7830Z

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53220861922 auprès du préfet de région BRETAGNE. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État

N° TVA Intracommunautaire : FR13803935774





JOUR 2

STRATÉGIE DE COMMUNICATION ET DE MOTIVATION

- Identifier les parties de personnalité et perceptions : comportement verbal et non verbal
- Identifier les différents canaux de communication et les adapter en fonction du profil

LA MÉCOMMUNICATION

- Pourquoi entre-t-on en « mécommunication », du Stress à la Détresse ?
- La personne est OK, son comportement est négatif
- Les trois degrés de la mécommunication
- LES MASQUES

SAVOIR GÉRER SON STRESS ET NOURRIR SES BESOINS PSYCHOLOGIQUES

- Identifier ses comportements sous stress
- Les signaux d'avertissement
- Comment les prendre en charge

S'ENTRAINER A PROCESS COMMUNIQUER

- Le jeu de l'ascenseur ; apprendre à utiliser l'énergie de notre structure de personnalité
- Au travers du JEU PROCESS COM , s'entraîner au " QUI DIT " et " DITES LE "
Jeu pour intégrer et repérer les mécanismes de communication en adaptant le bon ton, le bon canal et perception, l'attitude gestuelle
- Au travers différentes vidéo de la process com ; apprendre à repérer dans des situations de la vie courante les différentes parties de personnalité et analyser le comportement positif et sous stress
- Jeu de rôle autour des besoins psychologiques, apprendre à nourrir le besoin de l'autre et le faire monter en comportement positif
- Identifier les forces d'une équipe et adapter son style de management en fonction des besoins de l'équipe (vidéo et jeux de rôle)

BON POUR ACCORD DATE :

SIGNATURE ET CACHET DE L'ENTREPRISE

