

PCM : se connaître et apprendre à bien communiquer

Une clé essentielle du succès de chacun, tant au plan personnel que professionnel, réside dans l'aptitude à communiquer efficacement, c'est-à-dire analyser et comprendre l'attitude de son interlocuteur et s'y adapter pour nouer le contact, négocier, convaincre et globalement établir des échanges constructifs.

Pour cela il est nécessaire, à la fois, de savoir appréhender les différents types de personnalité et de maîtriser le processus de communication.

C'est l'objectif du Process Communication Management développé par le Docteur en Psychologie Taïbi KAHLER, en particulier pour les besoins de la NASA qui l'utilise depuis 1976 pour assurer la cohésion et l'efficacité des équipages embarqués.

1ère partie : 2 jours

Présentation et attentes des participants.

Les concepts de base de la communication.

Les éléments constitutifs du modèle :

-

les notions de base, de phase,

-

les 6 types de personnalité,

-

la dynamique du modèle,

-

remise des inventaires de personnalité.

La communication positive.

Les interactions en situation de management.

Les composantes du processus :

-
les parties de personnalité,

-
les canaux de communication,

-
les besoins psychologiques,

-
l'environnement préféré.

Conclusion de la session.

2ème partie : 2 jours

Echanges, anecdotes vécues.

Rappel des concepts.

La mécommunication :

-
les différentes manifestations du stress,

-
les trois degrés de stress : drivers, masques, mécanismes d'échec,

-
les scénarios de stress attachés à chaque type de personnalité.

L'attitude de compréhension.

Synthèse et conclusions.

OBJECTIF

Connaître son type de personnalité et être capable d'identifier celui de ses interlocuteurs.

Se mettre en mesure d'adapter son mode de communication en fonction des caractéristiques de personnalité de chaque personne de son entourage.

Comprendre les comportements de ses interlocuteurs et leurs besoins psychologiques.

Détecter les signaux d'une mauvaise communication et d'un comportement d'échec et pouvoir y remédier.

PUBLIC CONCERNE

Dirigeants, ingénieurs, cadres, membres de l'encadrement désirant établir des relations maîtrisées avec les autres acteurs de l'entreprise, les clients, les fournisseurs.

Toute personne voulant optimiser la qualité de ses relations avec son environnement humain.

METHODES PEDAGOGIQUES

Les apports théoriques, soutenus par des illustrations vidéo et associés à des études de cas, permettent aux participants de s'entraîner à repérer les types de personnalité de leur entourage professionnel, social ou familial.

Chaque participant reçoit :

- un manuel de formation complet décrivant les concepts du PCM, complété par des exercices d'approfondissement ;
- l'Executive Success Profile élaboré à partir de l'Inventaire de personnalité.

S'inscrire