

# DEVELOPPER SON INTELLIGENCE RELATIONNELLE AVEC LA PROCESS COM

Classe virtuelle – 12 heures (4x3 heures)

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Mieux se connaître pour mieux se gérer
- Mieux comprendre l'autre, ses besoins et ses filtres pour améliorer les relations personnelles et professionnelles
- Prévenir les conflits et gérer les situations de tension

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Découvrir le modèle Process com et ses applications pour soi et dans la relation à l'autre (personnel, management, vente...)
- S'exprimer différemment selon ses interlocuteurs pour améliorer la qualité de la relation et son propre impact
- Identifier les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants (pour soi et ses interlocuteurs)

## PUBLIC

Toute personne (manager ou non, commercial, formateur, coach, chef de projet, service client...) qui a besoin ou envie développer son intelligence relationnelle et souhaite savoir s'adapter à des interlocuteurs différents

4 participants minimum – 8 maximum

## MODALITES DE LA PRESTATION

**100% à distance**

Durée : 12h (4 x 3h avec des intersessions pour s'entraîner)

4 classes virtuelles – la participation aux 4 classes est requise

## EVALUATION DES CONNAISSANCES

A l'issue de la formation, un questionnaire d'évaluation des connaissances sera envoyé au participant

### Infos pratiques

#### REFERENCE

SOFT004

#### MOYENS TECHNIQUES

Outils nécessaires : un ordinateur avec caméra, microphone et sortie audio  
Logiciel utilisé : Zoom

#### PREREQUIS

Avoir rempli le questionnaire de personnalité PCM en amont

#### ANIMATION

Danaé MACHE anime des stages de Process Com dans différents coins du monde depuis 10 ans

#### DATES 2020

Module 1/4 : lun 22 juin 14h-17h

Module 2/4 :

ven 26 juin 14h-17h

Module 3/4 : lun 29 juin 14h-17h

Module 4/4 : ven 3 juillet 14h-17h

#### TARIF

1 100 € HT

*En sus : 150 € par personne pour passer le questionnaire*



# PROGRAMME

Les participants remplissent en amont le questionnaire de personnalité PCM.

## Introduction

- Présentation du cadre global dans lequel s'inscrit la formation
- Temps d'inclusion et de partage des objectifs

## Découvrir le modèle Process Com

Objectif de la séquence : Identifier les principes du modèle et découvrir son propre profil

- Découvrir les principes du modèle Process Com
- Définir les 6 types de personnalité hors stress et sous stress
- Découvrir son propre profil de personnalité, ses points forts, ses besoins, ses filtres, ses réactions sous tension

## Créer les conditions de bonnes relations et de motivation

Objectif de la séquence : Identifier les réactions des différents profils de personnalité pour s'y adapter

- Identifier les filtres de la perception et façons de parler selon les types de personnalité
- S'adapter en parlant les « différentes langues » selon les interlocuteurs
- Motiver, convaincre et mobiliser les différents profils de personnalité

## S'adapter aux besoins et prévenir les tensions

Objectif de la séquence : Repérer les facteurs et premiers signaux de stress pour prévenir les conflits

- Identifier les signaux de stress dans les comportements de tous les jours
- Canaliser ses affects et anticiper l'impact que nous avons selon nos comportements (en RDV, entretien, prise de parole...)
- Identifier les différents besoins et créer des conditions pour réduire les tensions dans la relation

## Transformer la « mécommunication » en occasion de cultiver la relation

Objectif de la séquence : Canaliser ses affects pour savoir rétablir la connexion dans les moments de tension voire de conflit

- Identifier ce qui se joue chez soi et chez ses interlocuteurs quand la situation se tend (quels déclencheurs, quels mécanismes ?)
- Aborder des sujets délicats, faire des feedbacks en trouvant la bonne porte d'entrée
- S'entraîner, s'entraîner, s'entraîner !

## Clôture de la formation

- Capitalisation des connaissances
- Temps de partage entre les participants et l'animatrice

# METHODES PEDAGOGIQUES ET SUPPORTS

Apports théoriques, fiches pratiques autour de thématiques (repérer, communiquer, motiver, manager...), compte-rendu de profil personnalisé, mises en situation, exercices ludiques, travail de mise en pratique et entraînement guide en intersession, vidéos et simulateur.