



ME1 - MANAGER JUSTE. MIEUX SE CONNAITRE ET MIEUX COMMUNIQUER avec « l'outil Process Communication » Management SORTIR DES SITUATIONS CONFLICTUELLES



Public ciblé :



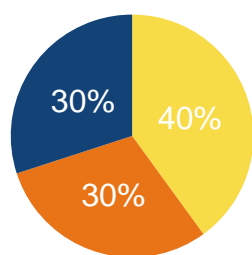
Stage ouvert à toute personne souhaitant accroître son efficacité relationnelle : Dirigeants, Managers, DRH, Recruteurs, Assistant(e)s, Commerciaux, Formateurs.

Prérequis : Aucun

Objectifs pédagogiques :

- ✦ Mieux vous connaître, identifier votre style de communication, pour communiquer facilement avec des personnalités variées.
- ✦ Appréhender autrement vos collègues et collaborateurs, leur profil, leurs besoins, leurs réflexes. Lever ainsi des risques d'incompréhension ou de blocage dans la relation.
- ✦ Repérer leurs sources de motivation et développer cette motivation.
- ✦ Adapter vos échanges et votre management en fonction de chacun.
- ✦ Gagner en productivité dans vos entretiens, réunions, négociations et prises de décision.
- ✦ Réagir juste en cas de conflit. Réduire de façon significative le temps consacré à la résolution des tensions, en traitant le problème et non le symptôme.

Approche pédagogique :



- Apports théoriques. Méthodologie
- Mises en situation
- Exercices et Etude de cas

Intervenante : Dominique BELLON

Certifiée Process Communication

Consultante, Formatrice et Coach en communication, ressources humaines, développement individuel et managérial, accompagnement de projets et changements

Modalités :

Lieu : Montpellier

Montant : 1 350 € net de taxes incluant Traitement de l'Inventaire de personnalité et documentation afférente

Durée : 4 jours (2x2 journées)

Dates : consulter notre site



ME1 - MANAGER JUSTE. MIEUX SE CONNAITRE ET MIEUX COMMUNIQUER avec « l'outil Process Communication » Management SORTIR DES SITUATIONS CONFLICTUELLES



Programme détaillé

I. UN OUTIL POUR MIEUX SE CONNAITRE : LES TYPES DE PERSONNALITE

Avant le stage, les participants reçoivent un questionnaire individuel, élaboré par Taïbi KAHLER, le créateur du Modèle Process Communication. Les résultats détaillés et personnalisés de ce questionnaire vont permettre à chacun de mieux cerner son mode de fonctionnement et sa manière de communiquer. La Process Communication est à la fois un outil de communication et un modèle de découverte et de compréhension de sa personnalité et de la personnalité des autres.

Son objectif ?

Donner des clés pour réagir et échanger de façon plus juste et efficace avec des interlocuteurs variés, éventuellement très différents de soi.

Premiers repérages comportementaux

- Les 6 Types de personnalité : Empathique, Travailleuse, Persévérante, Rebelle, Promoteur, Rêveur
- Nous sommes tous un "mix" de ces 6 typologies
- Profil individuel, «carte d'identité» personnelle de chacun : points forts, atouts, limites...
- Structure de personnalité : base et phase, caractéristiques principales et secondaires
- Style managérial de prédilection ?

Cartographie de notre environnement

- Quels profils composent notre équipe, notre environnement professionnel ?
 - Comment communiquons-nous avec chacun ?
 - Adéquations, feeling évident, avec qui ?
 - Difficultés relationnelles avec qui d'autre ?
 - Ce que permet la Process Communication ?
- Apprendre à développer sa flexibilité relationnelle pour composer avec la différence et «rencontrer» chacun de ses interlocuteurs sur «son terrain»

II. DES OUTILS POUR MIEUX COMMUNIQUER : PERCEPTIONS, CANAUX DE COMMUNICATION

- S'exercer à identifier la «porte d'entrée» préférentielle et le «canal de communication» que nous proposent nos interlocuteurs
- Découvrir comment moduler nos échanges et individualiser nos interactions en fonction de chacun

III. LES OUTILS POUR MOTIVER AU QUOTIDIEN

La notion de Besoin Psychologique

- La motivation de l'individu et de l'équipe passe directement par la satisfaction de ses besoins psychologiques
- Quels sont ces besoins fondamentaux ?
- Comment y répondre, individuellement et collectivement ?
- Repérer, chez ses coéquipiers, leurs attentes en termes de reconnaissance et sources de motivation profonde et penser à les satisfaire

IV. COMPRENDRE LA MECANIQUE DE LA « MECOMMUNICATION »

- Satisfaction des besoins psychologiques : synonyme de motivation !
- Insatisfaction : synonyme de stress et démotivation

La mécanique du conflit

- Point de départ : le stress comme réponse à la non-satisfaction de nos besoins psychologiques
- Les «méfaits» du stress sur la communication
- De l'entrée en communication à l'enclenchement d'un processus de dégradation de la relation qui va se jouer en 3 étapes

Signaux d'alerte...

- Messages contraignants ou Drivers, «Masques», Scénarios et Mécanismes d'échec...
- Indicateurs-types de stress associés à chacun des 6 profils PCM

Comment prévenir et désamorcer les tensions ou conflits ?

- en offrant à ses interlocuteurs le canal de communication qui leur correspond
- en répondant à temps à leurs besoins fondamentaux implicites, par des stratégies d'interaction appropriées

S'entraîner à «Process Communiquer»...

- Mises en situation et exercices nombreux pour :
 - changer notre «process», notre manière de communiquer avec certaines personnes
 - et réinstaller avec elles des échanges constructifs

V. FAIRE MONTER L'EQUIPE EN PERFORMANCE

- Différencier son management pour maximiser la mobilisation de chacun
- Favoriser les complémentarités
- Développer synergies et coopération