

## Améliorer ses relations avec La Process Communication

Efficacité relationnelle  
Ref. COM



### Objectifs

- Mieux se connaître dans sa relation aux autres et identifier le fonctionnement relationnel de ses interlocuteurs pour :
  - Prendre soin de ses propres besoins dans le cadre professionnel
  - Gérer les différences de comportement au travail
  - Fluidifier ses relations avec les autres personnes de l'équipe
  - Éviter les tensions inutiles et revenir à une communication positive

### Pédagogie

- L'animation de ce séminaire est basée sur l'alternance entre présentation des concepts, exercices, confrontation d'expériences, études de cas basées sur des situations décrites par les participants.

### Pré-requis

- Aucun

### Préparation

- 3 semaines avant le stage chaque participant reçoit une convocation avec un questionnaire (Process Communication T. Kahler) dont le traitement confidentiel par informatique permet d'établir son « Inventaire De Personnalité (IDP) ». Ce support permet à chacun de se situer et de s'approprier les concepts, en référence à sa propre personnalité.

### Et ensuite..., en option

#### Suivi en situation :

- 3 entretiens téléphoniques d'1 heure, avec le formateur, répartis sur 3 mois
- Ou 2 heures d'entretien en face à face

### Programme

- **Mieux se connaître dans sa relation aux autres et identifier le profil de ses interlocuteurs**
  - Les 6 types de personnalité (Empathique, Persévérant, Promoteur, Rebelle, Rêveur, Travailleur) et leur manière spécifique de communiquer.
  - Présentation de la structure de personnalité : Base, phase, notion d'ascenseur / changement de phase, changement d'étage
  - Remise à chaque participant de son IDP (Inventaire De Personnalité)
  - Concrètement, à l'aide d'un jeu de cartes contenant les caractéristiques des 6 profils (jeu des 6 familles), les participants reconstituent ces profils, en s'appuyant sur leur expérience et leur sens de l'observation. Ils bénéficient d'une analyse personnalisée du leur.
  - A partir de vidéos, ils s'entraînent à identifier les différents profils
- **Prendre soin des besoins de chacun pour mobiliser une énergie positive**
  - Les besoins psychologiques : ce qui motive les différents interlocuteurs (collègues, managers, clients ...) et ce qui les démobilise
  - Comment se manifestent ces besoins ? Pourquoi les satisfaire ? Comment les satisfaire ?
  - Concrètement, à l'aide d'exercices (travail sur écrit et oral) et de jeux de rôles, les participants s'entraînent à motiver les divers profils
- **Maintenir ou restaurer une communication efficace**
  - Adopter la perception du monde de ses interlocuteurs
  - Employer le canal approprié pour être mieux entendu de chacun
  - Pratiquer ces leviers pour communiquer plus sereinement et plus efficacement
  - Concrètement, les participants s'entraînent, à travers exercices et mises en situation (construites à partir des préoccupations de chacun), à communiquer de manière ciblée avec chaque profil (situations de communication positive et situations de stress).
- **Comprendre et gérer les difficultés de communication dans l'équipe**
  - Identifier les comportements sous stress de chacun et les anticiper ou en sortir les conséquences de la diversité de ces manifestations sur notre manière de communiquer et sur le fonctionnement de l'équipe
  - Concrètement, les participants identifient les réactions sous stress de leurs collaborateurs, et en comprennent l'aspect « irrationnel »

### Public concerné

- Toute personne souhaitant optimiser sa communication et la qualité de ses relations dans son environnement professionnel afin d'augmenter bien-être et efficacité

