

Process Communication

Participants

Direction générale.
Encadrement intermédiaire.

Durée : 2 jours

Prix : 1 050 " HT /personne
(hors frais de repas et
d'hébergement)
+ 210" pour l'inventaire de
personnalité

Méthodes pédagogiques

- Inventaire de personnalités.
- Réflexion individuelle.
- Exercices d'application.
- Apports de connaissances.
- Travail de groupe.
- Entraînement sur la base des cas présentés par chaque participant.
- Film
- Elaboration d'un plan d'actions personnel par chaque participant.

Objectifs

Lorsque deux personnes échangent et souhaitent se comprendre, elles utilisent un mode de communication qu'elles pensent adapté à leur interlocuteur.

Si ce mode de communication convient à l'interlocuteur il « entendra » correctement ce qui lui est dit. Le manager et le collaborateur peuvent alors prendre des décisions ensemble et effectuer un travail efficace.

Si le mode de communication n'est pas adapté à son interlocuteur il y a risque de malentendu

Si ce malentendu dans l'échange n'est pas rapidement corrigé en utilisant le style le mieux adapté à l'autre, les personnes passeront du malentendu à la *mécommunication* et risquent alors de descendre rapidement dans un état de stress négatif.

Sous stress négatif, nous ne percevons plus la réalité correctement, interprétons mal les messages de notre environnement et ressentons des émotions négatives conduisant encore plus profondément vers le malaise.

Nous faisons alors des choix inadéquats dans nos décisions et comportements managériaux.

L'objectif de la Process Communication est de personnaliser sa communication managériale afin d'optimiser la mobilisation et la motivation de ses collaborateurs.

Contenu de la formation

- Structure de la personnalité
- Les six types de personnalité
- Les 8 besoins psychologiques
- Stratégie de communication et de motivation
- La mécommunication et le stress

Cette formation s'inscrit dans un cursus comprenant

5 étapes généralistes

- ✓ Le management de proximité
- ✓ Process Communication
 - ✓ L'entretien annuel
 - ✓ La conduite de réunion
- ✓ Les entretiens individuels ponctuels

3 étapes de spécialisation

- ✓ Le pilotage opérationnel des ventes
- ✓ Coacher ses équipes sur le terrain
- ✓ Les entretiens individuels d'actions

Pour vous inscrire ou avoir plus d'informations :

fcastano@adepe.com

Tel : 01 60 13 51 00

www.adepe.com

Les acquis

À l'issue de la formation, vous êtes capable d'identifier de façon simple les différentes facettes de votre propre comportement, de comprendre comment vos interlocuteurs " fonctionnent " et d'agir en conséquence afin de garantir la qualité de la communication, de gérer les situations de malentendus et de conflits.