Le CESAME

Management | National | Réseaux | Route

Communication avancée - LA PROCESS COM

Objectifs

- Mieux comprendre son fonctionnement et celui des autres pour développer une approche bienveillante vis-à-vis de ses interlocuteurs
- Adapter sa communication au profit de ses interlocuteurs pour renforcer l'efficacité de la relation, en particulier en situation managériale ou commerciale
- Anticiper et gérer les comportements sous stress pour restaurer une communication efficace dans les situations tendues

Durée
14 heures + 3 heures de e-learning2.5 jours

Nombre de participants
De 6 à 12 participants

Blended

Tarif
Contactez votre responsable formation RH pour plus d'informations

Activités
Toute activité

Level
National

Aperçu

Programme

Mieux comprendre son fonctionnement et celui des autres grâce à la Process Com®

- Identifier son profil de personnalité et analyser l'impact de son fonctionnement sur la relation avec les autres,
- Comprendre la manière de fonctionner des autres profils pour développer une approche bienveillante.

Adapter sa communication selon le profil Process Com® de ses interlocuteurs

- Développer sa flexibilité en activant toutes les parties de sa personnalité
- Reconnaître et adopter le "langage" de l'autre pour mieux le comprendre et mieux se faire comprendre
- Nourrir les besoins psychologiques de son entourage pour mobiliser chacun et développer une relation productive

Anticiper et gérer les situations de stress avec la Process Com®

- Repérer les premiers signaux de stress pour agir avant que la situation ne s'aggrave
- Identifier les sources de stress pour soi et pour son interlocuteur
- Adapter sa communication et son comportement pour restaurer une communication efficace

Définir une stratégie de communication efficace avec son entourage professionnel

- Identifier de manière factuelle le profil de personnalité de ses interlocuteurs
- Revisiter la manière de communiquer avec eux dans les situations professionnelles courantes

Méthodes pédagogiques

Diagnostic de son profil Process Com®, apports méthodologiques. Travaux en sous-groupes, études de cas, exercices, jeux de rôles

Evaluation
-

Ressources pédagogiques
-

Pour qui ?

Public concerné
Chef d'agence, Chef de secteur, Commercial

Prérequis
Être en position de management ou en situation de vente. Connaître les principes de base de la communication interpersonnelle (par exemple : avoir suivi la formation "Techniques de communication professionnelle » ou équivalent).

Informations pratiques

Campus Le CESAME qui dispensent la formation

- Le CESAME Mérignac

Lieu de formation
En distanciel et sur le site de Mérignac

Délais d'accès à la formation
Rapprochez-vous de votre responsable formation RH

Modalités d'accès et d'accueil
Référez-vous au livret d'accueil de votre centre CESAME et aux conditions sanitaires en vigueur

Vous découvrirez le modèle avant de venir en formation via la plateforme de E-LEARNING. Durant la journée et demie en présentiel vous approfondirez vos découvertes et les mettrez en pratique via des jeux de rôle. La demi journée en classe virtuelle permettra de faire un retour d’expériences de l’utilisation des connaissances acquises



Le CESAME est également engagé dans une démarche handi’accueillante. Vos centres de formation CESAME sont engagés dans une démarche handi’ accueillante. Nous sommes à votre disposition pour tout besoin d’amélioration de vos conditions d’accès à la formation, qu’elles soient physiques, sensorielles, matérielles ou pédagogiques

SIRET
380 448 944 00211

NDA
11 92 11594 92