

# Développer son agilité relationnelle et managériale avec PCM®

*Motiver et convaincre (PCM1)*

## CONTACT

**Céline Di Girolamo** : 06.75.81.14.12 - [formation@encial.fr](mailto:formation@encial.fr)

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

La qualité de notre communication est un des facteurs clés de notre réussite dans la vie.

La formation « Développer son agilité relationnelle » a pour objectif de :

1. Développer une communication efficace en prenant en compte la spécificité de chacun et en lui permettant de donner le meilleur de lui-même, même dans les situations de conflits d'intérêt.
2. Fluidifier la communication dans l'entreprise, avec ses partenaires et dans sa vie personnelle.

Elle permet d'affirmer **son leadership et d'atteindre plus facilement ses objectifs opérationnels.**

Elle s'appuie notamment sur le modèle Process Communication (PCM®).

PCM a été créé par le psychologue américain T. Kahler, PhD, en collaboration avec la NASA, à la fin des années 70, pour constituer des équipes d'astronautes complémentaires, prévoir et gérer leurs réactions sous stress. Le Dr Kahler a ensuite développé son modèle à travers de multiples applicatifs dont le management, la cohésion d'équipe, le recrutement, le coaching, la négociation.

## PUBLIC CONCERNÉ

Cette formation s'adresse à toute personne désirant améliorer sa communication interpersonnelle et développer son leadership.

## COMPÉTENCES DÉVELOPÉES

1. Comprendre son fonctionnement et celui des autres pour développer une approche positive et bienveillante vis-à-vis de soi et de ses interlocuteurs
2. Développer une communication efficace en adaptant sa manière de communiquer à son interlocuteur
3. Identifier les points forts d'une personne, à partir d'indices observables, afin de valoriser les talents et contributions individuelles
4. Repérer les sources de motivation et de démotivation de chacun, afin de renforcer l'engagement et la qualité de vie au travail
5. Anticiper et gérer les comportements sous stress, afin de restaurer une communication efficace dans les situations tendues

## DURÉE

3 jours, consécutifs ou non

## DATES ET LIEU

Voir sur le site [www.encial.fr](http://www.encial.fr)

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Développer ses compétences en communication interpersonnelle à partir de :

- **La connaissance de soi**
  - **La compréhension des autres**
  - **La gestion de la relation en individualisant sa communication**
1. Connaître son propre mode de fonctionnement pour développer une conscience de soi
  2. Repérer les points forts et le mode de fonctionnement de ses interlocuteurs en les écoutant et en observant les indices comportementaux
  3. Adapter sa communication à son interlocuteur pour faire passer un message efficacement
  4. Motiver et convaincre en actionnant les bons leviers de motivation
  5. Comprendre et gérer les comportements négatifs en adoptant une stratégie de communication adaptée à chaque situation

## PRÉ-REQUIS

Aucun.

## PRÉALABLE A L'ENTRÉE EN FORMATION

Avant la formation, chaque participant est invité à répondre au questionnaire PCM® dont le traitement confidentiel par informatique permet d'établir son Profil de Personnalité.

## MÉTHODES MOBILISÉES

La formation est construite sur une alternance d'apports théoriques (30%) et de cas pratiques (70%). Afin de s'appropriier les notions, les participants sont invités à faire des exercices et mises en situation. Ils reçoivent systématiquement des feedbacks pour obtenir un développement optimal des compétences visées.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les participants pourront s'auto-évaluer à travers les exercices et les QCM qui leur sont proposés.

## PROGRAMME

### Comprendre les concepts de base de la communication

- Distinguer la manière de dire de ce qui est dit
- Connaître les six Types de Personnalité et leur manière spécifique de communiquer

### Développer une communication positive

- Savoir utiliser la règle de la communication
- Les différents modes de perception pour chaque Type de Personnalité

### Identifier les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants

- Reconnaître et comprendre les attitudes et comportements négatifs de son interlocuteur
- Utiliser le bon canal de communication

### Gérer les situations de tensions, incompréhensions, inefficacité, conflit naissant ou avéré

- Les besoins psychologiques : source de motivation ou de démotivation
- Comment répondre aux comportements négatifs de son interlocuteur
- Le stress négatif et ses différentes manifestations
- Les trois degrés de stress : « drivers », mécanismes d'échec et désespoir

### Gérer les comportements sous stress

- Stratégies d'intervention pour revenir à une communication positive

## TARIF

- **Tarif particulier : 1125 euros les 3 jours**
- **Tarif entreprise : 1475 euros les 3 jours par participant**

*Formation intra possible sur demande*

Le tarif comprend :

- La formation par un formateur certifié
- La réalisation du profil de personnalité de chaque participant
- La remise d'un dossier complet personnalisé (entre 30 et 40 pages) en version imprimée
- La matériel et la documentation pédagogique : le manuel de formation et la fiche mémo imprimés

## RECONNAISSANCE

La formation dispensée sera sanctionnée, à son issue, par la remise d'une **attestation de fin de formation** précisant la nature, les dates, les objectifs de la formation reçue.

## MODALITÉS ET DELAI D'ACCÈS

La formation accueille jusqu'à 10 participants.

Les personnes souhaitant s'inscrire à la formation sont invitées à

1. Compléter le formulaire d'inscription en ligne sur [www.encial.fr](http://www.encial.fr)
2. Transmettre à [formation@encial.fr](mailto:formation@encial.fr) le devis signé « bon pour accord » et les conditions générales de vente acceptées (disponible sur [www.encial.fr](http://www.encial.fr), rubrique Formation)

Un contrat de formation est ensuite adressé. L'inscription est confirmée dès réception du contrat de formation signé accompagné d'un acompte correspondant à 30% du montant de la formation. Les personnes inscrites reçoivent une confirmation de leur participation à réception du dossier complet.

En cas de place indisponible, une inscription sur liste d'attente ou un report pour une prochaine session sera proposée.

## ACCESSIBILITÉ

**Participants en situation de handicap :** nous vous invitons à nous contacter afin que nous envisagions ensemble les meilleures solutions pour adapter notre formation à vos besoins.

## INDICATEURS D'APPRÉCIATION

En cours de collecte.

*Pour connaître les statistiques détaillées (données brutes et formules de calcul), contactez-nous.*

## INTERVENANTE

**Céline Di Girolamo**, formatrice expérimentée depuis 15 ans. Consultante, coach et formatrice, elle accompagne les dirigeants, les managers et leurs équipes à révéler leur leadership et à développer des relations interpersonnelles efficaces.

Elle s'appuie sur une expérience de plus de 15 ans d'officier supérieur de sapeurs-pompiers et de responsable de l'ingénierie de formation d'une organisation de + 6000 personnes.

Outre le modèle Process communication, elle utilise l'approche systémique et stratégique, la Programmation Neuro-Linguistique (PNL) ou l'approche narrative pour accompagner les personnes et les organisations.

*Mise à jour le 06/06/2023*