

## Aller plus loin et s'entraîner

Sur Nantes



2 jours (14 heures) en présentiel

### Public

Toute personne désirant renforcer sa pratique de l'outil Process Com dans la gestion de soi et dans la gestion de la relation, notamment dans des situations difficiles

**Pré Requis :** Avoir suivi le niveau 1 d'un minimum de 2 jours sur présentation de l'attestation de formation niv1

### Objectifs Pédagogiques

À l'issue de la formation les participants seront capables de :

- Approfondir la théorie avancée du modèle
- Repérer des « dysfonctionnements » dans la communication (drivers, jeux psychologiques, scénarios d'échec)
- Utiliser la stratégie de communication adaptée à la situation pour un retour à une relation positive

### Déroulement de la Formation

Pédagogie active qui alterne pratique et théorie avec de nombreux exercices, jeux de cartes, jeux de rôle, études de cas réels, partage d'expériences

Apports facilités par l'échange et le questionnement ainsi que l'utilisation de vidéos pédagogiques.

Un manuel pédagogique remis à chaque participant

### Dates

- 6 et 7 décembre 2023
- 5 et 6 décembre 2024

Date limite d'inscription 3 semaines avant le début de la session, sous réserve de disponibilité

### Pour s'inscrire auprès des formateurs

**Anne de Saint-Louvent**

06 24 17 82 74

[Anne.desaintlouvent@orcadre.fr](mailto:Anne.desaintlouvent@orcadre.fr)

**Isabelle Moreau**

06 85 47 41 62

[isabelle.moreau@orcadre.fr](mailto:isabelle.moreau@orcadre.fr)

### Modalité d'évaluation

Évaluation des connaissances à travers un QCM à réaliser à l'issue des 2 jours

Une attestation est remise à chaque participant à l'issue des 2 jours de formation

### Tarif :

**Entreprise et indépendant 800euros HT**

**Particuliers 500€TTC**

**incluant**

La formation + Fiches mémo

Afin de préparer notre intervention, tout besoin d'adaptation de la formation pour un public en situation de handicap doit être notifié en amont de la prestation par le client signataire.

### Lieu

Salle de formation ORCADRE

10 rue de la Jalousie

44980 Sainte Luce sur Loire

### PROGRAMME

Taux global de satisfaction : 9,2 / 10  
sur l'année 2021 et 2022

#### *Ré-encrage de connaissances et training*

##### ▶ Training d'identification base et phase

- Décrypter les signes, attitudes et comportements révélateurs du type de personnalité de son interlocuteur et du sien : les parties de personnalité

##### ▶ Training d'interaction en positif

- Activer les bons leviers de communication : Canal + perception

##### ▶ Training sous drivers

- Identifier les drivers
- S'exercer à la stratégie d'intervention : canal + perception
- Faire le lien entre les drivers et le scénario (tant que, toujours, jamais, ...)

##### ▶ S'entraîner à repérer les masques et offrir les besoins psychologiques attendus

- Rappel sur les besoins psychologiques et les descentes sous stress – les masques
- Travailler ses capacités à repérer les masques et muscler sa stratégie d'intervention pour en sortir

#### *Aller encore plus loin avec de nouvelles clés*

##### ▶ La question existentielle et son lien avec les besoins psychologiques

##### ▶ Décrypter les « mythes » : croyances limitantes

- Qu'est-ce qu'un Mythe ?
- Les repérer
- Les déjouer dans la communication

##### ▶ Les problématiques : déceler les émotions/sentiments piégeant

- Différencier l'émotion de substitution de l'émotion authentique
- Les problématiques de chaque type et l'émotion de substitution

#### *Pratiquer*

##### ▶ Cas réels / études de cas

- Poser un diagnostic
- Déterminer et mettre en œuvre la stratégie relationnelle adaptée