

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

Isabelle Moreau

06 85 47 41 62

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