



Stratégie d'intervention efficace pour la motivation en Relations Humaines

Cette méthode a été mise au point par le psychologue américain Taibi Kahler pour la NASA, ce modèle identifie six types de personnalité, afin de déterminer leur source de motivation, leur mode de communication préférentiel, leur façon d'affronter le stress. Cette formation est réservée à toute personne souhaitant approfondir ses qualités de communication relationnelle.

☎ **03 89 25 91 03**
info@chidharom.fr
http://www.chidharom.fr
Siren : 3444 84 931 – Ape 741g
Agrément Formation Continue

OBJECTIFS

- Acquérir une meilleure connaissance de soi
- Développer ses performances et celles de son équipe par une communication efficace
- Personnaliser ses échanges avec les membres de son équipe
- Développer sa flexibilité dans son style de management
- Développer un style de communication individualisé
- Identifier et anticiper les phénomènes de stress et de conflit
- Motiver chaque collaborateur pour accroître la productivité et l'efficacité.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Chaque participant pourra effectuer son bilan de personnalité grâce à un questionnaire
- Les apports théoriques et les études de cas permettent de s'entraîner à repérer les profils psychologiques de son entourage professionnel
- Des jeux de rôles faciliteront l'entraînement à adapter son mode de communication et de management à la personnalité de vos interlocuteurs
- Des exemples de comportement type en "vidéo pédagogique" ludique.

FORMATEUR : Jérôme CHIDHAROM - Enseignant certifié en Process Communication Management

LIEU : MULHOUSE et environ

PUBLIC CIBLÉ : Ce séminaire est destiné à :

- **toute personne amenée à commander, animer, motiver, mener des hommes vers l'atteinte des objectifs de l'entreprise**
- tout manager qui souhaite **enrichir son style de management et développer son efficacité personnelle** dans ses missions quotidiennes

COÛT : Entreprise : **1490,00 euros** par personne

Particulier : **1192,00 euros** par personne comprenant :

- un classeur support pédagogique, un profil d'inventaire du type de personnalité I.D.P. du participant, un livret « succès professionnel », une carte de matrice d'évaluation plastifiée, pauses et déjeuners compris.
- C.E.C.M.I. n'étant pas assujetti à la T.V.A.. – Agrément formation continue

PROGRAMME DE FORMATION

INTRODUCTION

- Le management par la Process Communication ou Process Communication Management
- Vue d'ensemble du programme
- L'Inventaire du Type de Personnalité
- Objectifs de l'Inventaire du Type de Personnalité
- La structure de la personnalité
- Les six types de personnalité

LES DIX COMPOSANTES

1. Les styles de management
2. Les parties de personnalité
3. Les canaux de communication
4. Les besoins psychologiques
5. Les environnements préférés
6. Les perceptions
7. L'éventail d'interaction
8. Les comportements "Drivers"
9. Les scénarios d'échec
10. Les mécanismes d'échec

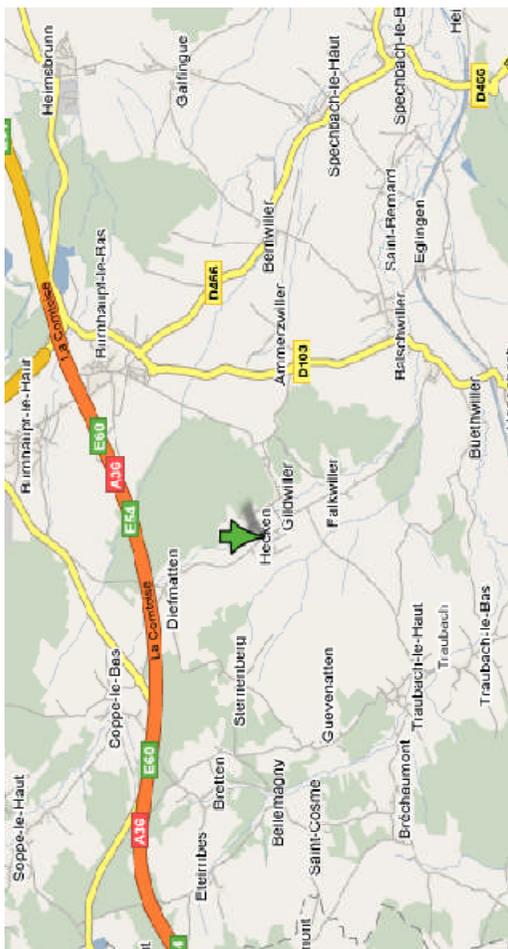
CONCLUSION

Synthèse - Annexes - Glossaire

Exercice de clôture

Évaluation du séminaire Note sur la validité de l'Inventaire de Personnalité

Liste d'évaluation



DURÉE : 3 jours
De 09h. à 12h.
De 14h. à 17h.

DATES :

Session 2008 :

**26 – 27 novembre
et 11 décembre**

Sessions 2009 :

**Février : 09 – 10 – 23
Avril : 09 - 10 - 24
Juin : 08 - 09 – 29
Octobre : 12 -13 – 23**

