



no limit
development
Développement Personnel, Coaching,
Formation: PCM, PNL, AT....

Révéléateur de ressources

Coaching – Formation - Consulting

LA PROCESS COM® : MIEUX COMMUNIQUER

POUR MIEUX TRAVAILLER ENSEMBLE

Compétences attendues En situation professionnelle

- 1) Situer son type de personnalité et adapter ses comportements
- 2) Anticiper et prévenir ses propres réactions inadéquates et celles de ses interlocuteurs.
- 3) Comprendre le comportement de ses interlocuteurs et y répondre de façon individualisée.
- 4) Réagir face à des comportements inadéquats de la part de ses interlocuteurs.

Programme

1. S'approprier les outils de la PROCESS COM®

Connaitre la structure, la base, la phase de sa personnalité.

Analyser son propre profil psychologique et le repérer chez ses interlocuteurs.

Connaître et savoir repérer les caractéristiques de chacun des six types de personnalité (Persévérant, travaillomane, empathique, promoteur, rêveur, rebelle).

2. Analyser l'impact de sa communication sur les autres

Repérer les situations et les mécanismes qui mènent à la mécommunication.

Comprendre son propre fonctionnement, ses messages contraignants et ses mécanismes d'échec dans la relation.

Les stratégies d'intervention pour réduire les pertes de temps et optimiser l'énergie et la productivité .

3. Identifier les différentes séquences de stress

Se donner les moyens de gérer son propre stress. Développer sa flexibilité en activant les différentes parties de sa personnalité.

Aborder le concept des scénarios d'échec.

4. Individualiser sa communication et s'adapter

Repérer le style et le mode de communication adapté à chaque personnalité

Reconnaître les interlocuteurs en fonction de leur personnalité.

5. Rétablir une communication efficace

Comprendre les difficultés relationnelles rencontrées avec certains interlocuteurs.

Anticiper les comportements inappropriés dans les situations de stress.

Utiliser les outils pour une communication efficace.

6. Développer des comportements positifs.

perception de l'environnement, Style de management, canaux de communication, parties de personnalité, , interaction avec les autres types de personnalité.

7. Repérer les signaux précurseurs d'une communication parasitée

Les messages contraignants, les mécanismes d'échec dans la relation.

Méthodes et modalités pédagogiques

Exercices pratiques et matériel audiovisuel seront couplés avec des explications.

Travail en sous groupe

Simulations et jeux de rôles

Documents de synthèse seront distribués à tous les participants

Un inventaire de personnalité est fourni aux participants.

Pré-requis

Aucun

Publics

Cadres managériaux. Personnel supérieur.

Responsables de Communication et RH.

Toutes personnes ayant contact avec le client

Organisation

Durée : 4j

Nombre de stagiaires maximum : 12

Lieu : A communiquer

Profil animateur : consultant, coach et formateur en communication, certifié en Process Communication de Taibi Kahler, Certifié 101 en Analyse transactionnelle, Maître Praticien en PNL et Praticien en hypnose Ericksonienne.

Inscriptions : nous contacter,

Par tel : 06 16 26 74 26

Par mail: nolimitdevlpt@gmail.com

ADAPTER SON STYLE DE MANAGEMENT

Compétences attendues En situation professionnelle

- 1) Comprendre son propre fonctionnement.
- 2) Adapter son comportement pour améliorer sa communication.
- 3) Comprendre le fonctionnement de ses collaborateurs et proposer une réponse adaptée.
- 4) Anticiper et repérer les situations conflictuelles.
- 5) Renforcer la motivation dans votre équipe.

Programme

1. Mieux se connaître en tant que Manager

Identifier sa typologie de personnalité et ses styles de management préférentiels.

Repérer les situations qui génèrent du stress.
Développer sa capacité à communiquer positivement.

2. Pratiquer un management individualisé pour s'adapter à chaque collaborateur

Repérer le style de management adapté à chaque typologie.

Gérer les situations de management de manière individualisé.

3. Renforcer l'implication de votre équipe

Utiliser les canaux de communication adaptés.
Reconnaître ses collaborateurs en fonction de leurs besoins psychologiques.

Tenir compte des environnements préférentiels de travail de chacun.

4. Anticiper et traiter les situations conflictuelles

Comprendre les difficultés relationnelles rencontrées avec certains collaborateurs.

Anticiper les comportements inefficaces dans les situations de stress.

Rétablir une communication efficace avec son équipe.

Méthodes et modalités pédagogiques

Exercices pratiques et matériel audiovisuel seront couplés avec des explications.

Travail en sous groupe

Simulations et jeux de rôles

Documents de synthèse seront distribués à tous les participants

Un inventaire de personnalité est fourni aux participants.

Pré-requis

Aucun

Publics

Cadres managériaux. Personnel supérieur.
Responsables de Communication et RH souhaitant :
- Gagner en aisance dans leur posture d'encadrant.
- Gérer des situations de tension avec une ou plusieurs personnes de leur équipe.

Organisation

Durée : 3j consécutifs avec au choix une option:
- D'une journée de retour sur expérience 6 semaines plus tard.
- De trois séances de coaching professionnel de développement.

Nombre de stagiaires maximum : 12

Lieu : A communiquer

Profil animateur : consultant, coach et formateur en communication, certifié en Process Communication de Taibi Kahler, Certifié 101 en Analyse transactionnelle, Maître Praticien en PNL et Praticien en hypnose Ericksonienne.

Inscriptions : nous contacter,
Par tel : 06 16 26 74 26
Par mail: nolimitdevlpt@gmail.com

OPTIMISER SON EFFICACITE RELATIONELLE ET SAVOIR GERER LES CONFLITS

Compétences attendues En situation professionnelle

- 1) Adapter ses comportements pour améliorer sa communication avec le manager, l'équipe, les clients.
- 2) Comprendre le comportement de ses interlocuteurs et y répondre de façon adaptée.
- 3) Anticiper et contribuer à prévenir les situations conflictuelles dans l'équipe, les clients.

Programme

1. Mieux se connaître

Identifier et comprendre son propre fonctionnement
Gérer son propre stress dans les situations délicates.
Développer sa flexibilité relationnelle.

2. S'adapter à ses différents interlocuteurs

Repérer le style de communication adapté à la personnalité de chacun
Utiliser les canaux de communication adaptés.
Satisfaire les besoins de ses interlocuteurs en fonction de leur personnalité.

3. Anticiper et traiter les situations conflictuelles

Comprendre les difficultés relationnelles rencontrées avec certains interlocuteurs.
Anticiper les comportements inefficaces dans les situations de stress.
Rétablir une communication efficace avec ses interlocuteurs.

Méthodes et modalités pédagogiques

Exercices pratiques et matériel audiovisuel seront couplés avec des explications.

Travail en sous groupe

Simulations et jeux de rôles

Documents de synthèse seront distribués à tous les participants

Un inventaire de personnalité est fourni aux participants.

Pré-requis

Aucun

Publics

Assistante de direction, assistante commerciale, chargé (e) d'accueil.

Organisation

Durée : 3j

Nombre de stagiaires maximum : 12

Lieu : A communiquer

Profil animateur : consultant, coach et formateur en communication, certifié en Process Communication de Taibi Kahler, Certifié 101 en Analyse transactionnelle, Maître Praticien en PNL et Praticien en hypnose Ericksonienne.

Inscriptions : nous contacter,

Par tel : 06 16 26 74 26

Par mail: nolimitdevlpt@gmail.com

PROCESS COM ® POUR LES VENDEURS

La **Process Com** ® donne des outils opérationnels pour mieux se comprendre et mieux comprendre votre interlocuteur pour aboutir à une communication efficace avec vos clients et partenaires.

Compétences attendues En situation professionnelle

- 1) Situer son type de personnalité et adapter ses comportements pour améliorer sa communication.
- 2) Comprendre le comportement de ses interlocuteurs et y répondre de façon adaptée.
- 3) Mieux se vendre, créer les conditions d'un partenariat

Programme

1. S'approprier les outils de la Process Com ®

La structure de la personnalité.
Connaître et savoir repérer les caractéristiques de chacun des six types de personnalité.

2. Analyser l'impact de sa communication

Repérer les situations et les mécanismes qui mènent à la mécommunication.
Comprendre son propre fonctionnement.

3. Identifier les différentes séquences de stress

Se donner les moyens de gérer son propre stress.
Développer sa flexibilité en activant les différentes parties de sa personnalité.
Aborder le concept des scénarios d'échec.

4. Mes clients et moi

Identifier ses points forts.
Identifier ses compétences, talents et capacités.

5. Introduction au processus de vente avec Process Com®

Comprendre les trois motivateurs de la vente :

- 1) Les besoins psychologiques du client.
- 2) Les perceptions de vente des clients.
- 3) Les canaux de communication des clients.

6. Anticiper et traiter les situations conflictuelles

Comprendre les difficultés relationnelles rencontrées avec certains clients.
Anticiper les comportements inefficaces dans les situations de stress.
Rétablir une communication efficace avec son client.

Méthodes et modalités pédagogiques

Exercices pratiques et matériel audiovisuel seront couplés avec des explications.

Travail en sous groupe

Simulations et jeux de rôles

Documents de synthèse seront distribués à tous les participants

Un inventaire de personnalité est fourni aux participants.

Pré-requis

Aucun

Publics

Tout vendeur désirant optimiser sa communication et sa relation avec ses clients et ses partenaires.

Organisation

Durée : 3j

Nombre de stagiaires maximum : 12

Lieu : A communiquer

Profil animateur : consultant, coach et formateur en communication, certifié en Process Communication de Taibi Kahler, Certifié 101 en Analyse transactionnelle, Maître Praticien en PNL et Praticien en hypnose Ericksonienne.

Inscriptions : nous contacter,

Par tel : 06 16 26 74 26

Par mail: nolimitdevlpt@gmail.com

DEVELOPPER DES RELATIONS EFFICACES AVEC MES CLIENTS

Compétences attendues En situation professionnelle

- 1) Adapter ses comportements pour améliorer sa communication avec le manager, l'équipe, les clients.
- 2) Comprendre le comportement de ses interlocuteurs et y répondre de façon adaptée.
- 3) Anticiper et contribuer à prévenir les situations conflictuelles dans l'équipe, les clients.

Programme

1. Mieux se connaître

Identifier et comprendre son propre fonctionnement
Gérer son propre stress dans les situations délicates.
Développer sa flexibilité relationnelle.

2. S'adapter à ses différents interlocuteurs

Repérer le style de communication adapté à la personnalité de chacun
Utiliser les canaux de communication adaptés.
Satisfaire les besoins de ses interlocuteurs en fonction de leur personnalité.

3. Anticiper et traiter les situations conflictuelles

Comprendre les difficultés relationnelles rencontrées avec certains interlocuteurs.
Anticiper les comportements inefficaces dans les situations de stress.
Rétablir une communication efficace avec ses interlocuteurs.

Méthodes et modalités pédagogiques

Exercices pratiques et matériel audiovisuel seront couplés avec des explications.

Travail en sous groupe

Simulations et jeux de rôles

Documents de synthèse seront distribués à tous les participants

Un inventaire de personnalité est fourni aux participants.

Pré-requis

Aucun

Publics

Assistante de direction, assistante commerciale, chargé (e) d'accueil.

Organisation

Durée : 3j

Nombre de stagiaires maximum : 12

Lieu : A communiquer

Profil animateur : consultant, coach et formateur en communication, certifié en Process Communication de Taibi Kahler, Certifié 101 en Analyse transactionnelle, Maître Praticien en PNL et Praticien en hypnose Ericksonienne.

Inscriptions : nous contacter,

Par tel : 06 16 26 74 26

Par mail: nolimitdevlpt@gmail.com

LES OUTILS DU COACH A L'USAGE DU MANAGER

Compétences attendues En situation professionnelle

- 1) Exercer efficacement son rôle de manager en l'enrichissant d'outils issus du coaching.
- 2) Comprendre la posture de manager coach et savoir l'adopter en situation..
- 3) Devenir un manager communicant sachant accompagner ses collaborateurs dans le changement.
- 4) Conduire un entretien en utilisant la posture de Manager coach.

Programme

1 - LE ROLE DU MANAGER COACH

Intégrer les outils et la posture du coach à ses pratiques managériales

- Comprendre les fondamentaux de la relation de coaching
- Identifier comment utiliser les outils de coaching en restant dans son cadre de management
- Poser un cadre précis, source de réussite et de respect de la relation, à ses interventions
- Apports éthiques et déontologiques

Exercice d'application: intégration des outils principaux du coaching

S'entraîner à porter un regard et à agir en coach dans la relation managériale

- Les caractéristiques de la relation de coaching
- Développer une approche interactionnelle de la relation
- Sortir de représentations de type " étiquetage " pour ouvrir de nouvelles possibilités
- Abandonner les croyances invalidantes, les prophéties auto-accomplissantes, les idées reçues...

2 - CONDUIRE UN ENTRETIEN DE MANAGEMENT EN POSTURE DE COACH

Créer l'alliance avec le collaborateur

- L'acceptation, la synchronisation, l'écoute active, la reformulation, le questionnement, le feed-back.
- Respecter les besoins des différents types de personnalités.

La conduite de l'entretien

- Explorer une situation, définir un problème, déterminer un objectif
- Recueillir des informations importantes
- Adopter l'attitude adaptée à chaque situation, déjouer le piège des représentations invalidantes

Mise en situation: développer une approche stratégique orientée " objectifs "

3 - LES OUTILS AVANCES DU COACH : actionner des leviers, mettre en action, créer l'engagement...

Les tactiques respectueuses

- Les recadrages, les techniques d'influence et d'engagement, les prescriptions...
- Créer l'autonomie, la motivation, accompagner le changement dans le respect du collaborateur

Vers une écologie relationnelle et émotionnelle

- Utiliser ses émotions, outil fondamental du coach
- Utiliser la relation comme premier outil au service du changement
- Permettre le développement de la légitimité, de la confiance, de l'assertivité...

Méthodes et modalités pédagogiques

Cette formation, animée par un formateur-coach et résolument pratique, alterne apports théoriques, études de cas, analyse de pratiques, ateliers et mises en situation.

Documents de synthèse seront distribués à tous les participants

Pré-requis

Aucun

Publics

Managers, responsables d'équipes, responsables ressources humaines.

Organisation

Durée : 3j

Nombre de stagiaires maximum : 15

Lieu : A communiquer

Profil animateur : consultant, coach et formateur en communication, certifié en Process Communication de Taibi Kahler, Certifié 101 en Analyse transactionnelle, Maître Praticien en PNL et Praticien en hypnose Ericksonienne.

Inscriptions : nous contacter,
Par tel : 06 16 26 74 26
Par mail: nolimitdevlpt@gmail.com

DEVELOPPER VOS COMPETENCES RELATIONNELLES AVEC LES OUTILS DE LA PNL

- LES FONDAMENTAUX-

Professionnellement ou personnellement, nos activités reposent sur la qualité des relations que nous mettons en place. Or, la diversité des fonctionnements individuels rend l'intention de communiquer difficile, on croit parler la même langue... si vous saviez !

Pour mieux se comprendre les concepteurs de la Programmation Neuro Linguistique ont "modélisé" les plus grands "communicants" et en ont déduit des principes facilement transposables dans nos pratiques.

Compétences attendues En situation professionnelle

- 1) Communiquer avec aisance et établir des relations de confiance avec autrui
- 2) Développer son potentiel, ses ressources personnelles
- 3) Déterminer des objectifs personnels et professionnels satisfaisants
- 4) Assimiler des méthodes de changement qui ouvrent de nouvelles perspectives de développement personnel

Programme

- comment s'associent les pensées, les comportements et les émotions ? (index de computation)
- quels seraient les dysfonctionnements ? (incongruence)
- quelles sont les conséquences de l'absolue singularité de l'individu ? (carte mentale)
- comment chacun se représente sa "réalité" ? (le VAKOG)
- quels sont les principes qui fondent la démarche de la Programmation Neuro Linguistique ? (les 13 présupposés)
- comment créer la relation ? (le rapport)
- comment repérer les représentations chez son interlocuteur ? (acuité sensorielle)
- comment se mettre sur la même longueur d'onde ? (synchronisation)

- comment repérer les pièges d'une communication floue ? (méta et Milton modèle)
- comment vérifier que l'on est bien compris ? (reformulation)

Méthodes et modalités pédagogiques

Alternance d'apports et d'ateliers de travail en binôme ou trinôme

Documents de synthèse seront distribués à tous les participants

Pré-requis

Aucun

Publics

- Professionnels de la communication, de la santé, de l'éducation, du sport, de la relation d'aide...
- Toute personne exerçant une fonction d'encadrement, chefs d'entreprises, cadres, managers, responsables d'équipe...
- Toute personne considérant la communication comme un élément important de son activité et de sa vie

Organisation

Durée : 3j

Nombre de stagiaires maximum : 15

Lieu : A communiquer

Profil animateur : consultant, coach et formateur en communication, certifié en Process Communication de Taibi Kahler, Certifié 101 en Analyse transactionnelle, Maître Praticien en PNL et Praticien en hypnose Ericksonienne.

Inscriptions : nous contacter,

Par tel : 06 16 26 74 26

Par mail: nolimitdevlpt@gmail.com

Pour tout renseignement, contactez :Nabila KADIRI
Tel : (00 33) 06 16 26 74 26 Email : nolimitdevlpt@gmail.com