

## PARTICIPANTS

Le séminaire s'adresse à toutes personnes désireuses d'améliorer son écoute pour plus d'efficacité dans sa communication.

## MANUEL DE FORMATION

Un manuel vous sera remis comprenant le récapitulatif des apports théoriques de la formation ainsi que votre inventaire de personnalité.

## LIEU

Toutes nos formations se déroulent dans les Pyrénées Orientales. Nous prenons soin de vous recevoir dans des lieux accueillants et de qualité, pour votre confort, pour réduire les coûts et la pollution inhérents au transport et parce que la proximité est dans notre culture. Le lieu du séminaire vous sera communiqué 15 jours avant le début du stage.

## INFORMATION

Pour tout renseignement complémentaire sur le contenu du stage, vous pouvez vous adresser directement au formateur.



**Anne Finot-Ratouit**  
Coach-Formatrice  
06 75 49 98 25

Votre formateur



[www.anneratouit.com](http://www.anneratouit.com)



Cabinet ART – 2, boulevard Clémenceau – 66 000 PERPIGNAN – tel : 04 68 66 06 08

Développer votre efficacité relationnelle

## ECOUTER ET COMPRENDRE L'AUTRE Avec la Process Com®

Séminaire de formation organisé et animé par



**2, 3 février 2011**

## OBJECTIFS

Professionnellement, les applications à l'écoute sont multiples: accueillir, manager, vendre, recruter, renseigner, conseiller ...

Et en avons-nous toujours pleinement conscience ?

Le succès de nos relations, de notre management, de nos ventes, de nos négociations dépend souvent de la qualité de notre écoute et de notre compréhension de soi et de l'autre.

L'objectif de ce stage est d'apprendre à mieux écouter, mieux comprendre les autres en utilisant des outils efficaces.

La méthode utilisée est issue de la PROCESSCOM®, reconnue et utilisée dans le monde entier comme outil de communication et d'aide au management des entreprises.

Vous apprendrez des méthodes spécifiques permettant d'écouter et de comprendre l'autre efficacement, en utilisant ses points forts naturels et en maîtrisant des compétences de communications précises.

# P R O G R A M M E

## CONTENU PEDAGOGIQUE

Dans le cadre du modèle et des principes de la PROCESS-COMMUNICATION, vous découvrirez votre manière d'écouter et de communiquer: vos points forts, vos capacités, vos besoins psychologiques, et tout ce qui est l'aspect positif, sans pour autant négliger les éléments négatifs qui existent en chacun de nous.

Vous apprendrez également à repérer ces éléments chez les autres, ce qui vous permettra de comprendre vos partenaires de communication dans leurs diversités, et d'avoir avec chacun une relation enrichie, aimable et efficace.

Dans une relation, qu'elle soit personnelle, ou professionnelle, il est parfois tentant de ne pas écouter, entendre. Par la suite chaque partenaire de communication peut perdre de vue ce qui fait qu'une communication est chaleureuse, agréable et efficace, et commencer à se sentir irrité, inadéquat ou incompris, avec comme conséquences pour chacun de se retrouver avec un fort sentiment de malaise, d'insatisfaction et peut-être même une perte de confiance en soi.

### Comprendre les concepts de base de la Communication

- Distinguer la manière de dire de ce qui est dit.
- Les six types de personnalité et leur manière spécifique de communiquer.
- Présentation de votre inventaire de personnalité.

### Développer une communication positive

- La règle de la communication.
- Les différents modes de perception par chaque type de personnalité.
- Reconnaître les signes, attitudes et comportements révélateurs du type de personnalité de son interlocuteur.
- Utiliser le bon canal de communication.

### Motiver ses interlocuteurs par son écoute

- Les besoins psychologiques : ce qui motive ses interlocuteurs et ce qui les démotive.
- Comment satisfaire les besoins de chacun?

## INTERVENANT

### Anne Finot-Ratouit

Coach-formatrice, fondateur-dirigeant du cabinet ART  
Ingénieur ICPI, 1991- Spécialité Traitement de l'information.  
Troisième cycle gestion d'entreprise EDHEC, 1992.  
Coach certifié le-dôjô Certifié The Human Element®, Process Com®.  
8 ans d'expérience professionnelle en qualité de manager opérationnel fonction RH.  
Formateur depuis 2003.

## PEDAGOGIE

Apport théorique important dont l'intégration est facilitée par :

- l'échange et le questionnement,
- des démonstrations et des mises en scène de situations concrètes, des exercices structurés, des vidéos pédagogiques
- la remise à chaque participant de son inventaire de type de personnalité et du manuel du participant.

## UN MODELE REPUTE

### LA PROCESS COMMUNICATION®

Les techniques et les outils pour mieux communiquer avec l'entourage professionnel et personnel sont nombreux et pourtant ils ne suffisent pas pour se mettre en phase rapidement avec des interlocuteurs aux personnalités très différentes.

La PROCESS COM® est un modèle immédiatement opérationnel qui permet de développer une communication efficace. Il prend en compte la spécificité de chacun et lui permet de donner le meilleur de lui-même, même dans les situations de conflits d'intérêt.

La Process Com® est connue, reconnue et utilisée dans le monde entier comme outil de communication et d'aide au management des entreprises. Ce modèle a été créé par le psychologue américain Taibi Kahler, en collaboration avec la NASA, à la fin des années 70, pour constituer des équipes complémentaires et soudées et prévoir les réactions sous stress léger et sévère des astronautes.

Taibi Kahler, entouré de nombreux psychologues a ensuite développé son modèle à travers de multiples applicatifs dont le management, la cohésion d'équipe, le recrutement, le coaching, la négociation, la vente, mais aussi la famille, l'éducation, le couple.

Développé en France depuis 1987 par Kahler Communication, le modèle est utilisé à ce jour par plus de 100 000 Français, formés par un réseau de plus de 450 formateurs et coachs certifiés Kahler Communication France.

