

# La Process Communication



## Objectifs

- ✓ Comprendre les mécanismes des 6 types de personnalités
- ✓ Apprendre à mieux comprendre et connaître son fonctionnement et celui de son interlocuteur
- ✓ Mieux communiquer avec tous types de personnalités



### Publics

Tout collaborateur ayant des objectifs de ventes



### Prérequis

Aucun

## JOUR 1

### 1 - Les différents types de personnalité

- Les 6 types de personnalité :
  - Empathique
  - Travaillomane
  - Persévérant
  - Rêveur
  - Rebelle
  - Promoteur
- A chaque type de personnalité correspondent :
  - des caractéristiques comportementales un mode de percevoir le monde
  - des besoins psychologiques
  - un « canal sensoriel » de communication privilégié
- Se situer entre ces 6 types de personnalité

*MISE EN SITUATION : Autodiagnostic : identifier son profil Process Communication grâce à des mises en scène improvisées*

### 2 - La Structure de la personnalité

- Comprendre les différents types de personnalités qui existent
- Se situer entre les différents type de personnalité
- Relier des séquences de faits aux théories établie

*MISE EN SITUATION : Jeux d'improvisation théâtrale guidés pour mettre en scène les différents types de personnalités*

## JOUR 2

### 3 - Energie et motivation : Les besoins psychologiques

- Comprendre et analyser les besoins psychologiques de chaque type de personnalité
- Conceptualiser le fait que la satisfaction de ces besoins constitue une source essentielle de motivation pour chacun des types de personnalités
- Accompagner l'autre en fonction de ses besoins profonds pour une empathie stratégique forte

*MISE EN SITUATION : Mises en situation des besoins psychologiques liés à la motivation. Travail sur les émotions*

### 4 - Les longueurs d'onde

- Appréhender les canaux sensoriels sur lesquels se placer en fonction du type de personnalité de notre interlocuteur pour émettre ou recevoir correctement un message
- Mise en évidence des « parties de personnalités » pour une communication non-verbal et para-verbal efficace
- Appréhender les mécanismes de la méta-communication

*MISE EN SITUATION : Apprentissage d'utilisation du logiciel*

### 5 - La matrice d'identification

- Positionnement des différentes personnalités dans une matrice à deux axes, permettant d'en faciliter l'identification suivant des critères bien définis

*MISE EN SITUATION : Travail d'une matrice de positionnement*

Conseils et inscription : [contact@sismiik.com](mailto:contact@sismiik.com) - 06 09 74 62 40

# Inscription à une formation

Par email  
[contact@sismiik.com](mailto:contact@sismiik.com)

Par téléphone  
06 09 74 62 40

## Votre entreprise

Raison sociale de l'entreprise .....

Adresse .....

N° SIRET

N° TVA intracommunautaire

RESPONSABLE DE L'INSCRIPTION  Mme  M.

Prénom ..... Nom .....

Fonction ..... E-mail .....

Téléphone fixe ..... Téléphone mobile .....

## La formation

Nom de la formation : .....

Nombre de stagiaires : .....

## Demande d'éligibilité

Nom de l'OPCO .....

Souhaitez-vous nous confier la relation avec l'OPCO :  Oui

Non

Mode de financement souhaité :  Plan de développement des compétences

CPF pendant temps de travail

CPF hors temps de travail