



BL Conseils

18 Allée de Molène 31770 Colomiers
Tél : 05 34 36 97 14 ; portable : 06 28 32 04 70 ;

Courriels : contact@bl-conseils.fr, site internet : www.bl-conseils.fr

Organisme de formation Management / Cabinet d'alcoologie d'entreprise

SARL au capital de 10000 € enregistré au RCS de Toulouse sous le N°: 49333648100012 - APE : 7 41J
Déclaration d'activité enregistrée sous le n°73310489931 auprès du préfet de région Midi-Pyrénées
Membre de la Chambre Professionnelle du Conseil de Midi Pyrénées

La richesse de l'entreprise est les hommes et les femmes qui la composent.

***Manager** nos équipes, animer nos collaborateurs, optimiser nos réunions, gérer au mieux notre temps, optimiser l'action commerciale de vos collaborateurs. Transmettre du Savoir, savoir faire, savoir être et savoir vivre, optimiser nos propres forces...tels sont les difficultés que nous rencontrons au quotidien pour faire progresser nos équipes.*

Pourtant des pratiques confirmées permettent d'être bien plus confortable dans sa posture professionnelle avec bénéfice pour tous : le collaborateur, les équipes et l'entreprise

La formation est un moyen de les faire grandir.

***Nos valeurs** : partage, implication et désir de progresser ensemble. Motiver via l'envie et le plaisir, faire grandir et progresser en formation action. Accompagner nos clients et stagiaires dans leur croissance professionnelle nous guide sincèrement.*

***BL Conseils** peut être « Passeur » et « Accompagnant » de vos projets de formation.*

***BL Conseils**, cabinet conseil et organisme de formation en Management vous propose depuis 2006 des modules de formation sur ces dimensions :*

Management : prise de fonction ; animer diriger au quotidien

Cycle Management

Conduite de réunion

Gestion du temps

Technique de vente et Négociation

Technique de communication

Nouveau !

Adaptez votre communication avec la Process comm®

***BL Conseils** propose aussi des modules de formation très spécifique sur le Management du risque alcool dans l'entreprise. Nous accompagnons l'entreprise sur la création d'un groupe alcool :*

« Alcool et Entreprise » : Changer son regard

« Alcool et Entreprise » : Conduire et préparer le changement

« Alcool et Entreprise » : Management

« Alcool et Entreprise » : Prévention

Sujet difficile, souvent caché, tabou, un comportement dans le cadre privée qui a des répercussions dans le cadre professionnel et engage la responsabilité du chef d'entreprise. Le plus souvent discret, favorisant ainsi une forme de cécité, le problème alcool génère embarras, voire sentiment d'impuissance chez les managers. Les enjeux financiers, qualitatifs, sociaux sont pourtant majeurs.

Prendre le recul nécessaire pour pouvoir s'appuyer sur les ressources institutionnelles et personnelles permettra de faire face courageusement et efficacement à cette problématique destructrice. Mettre en place un plan d'action qui ouvre le dialogue et fait bouger les lignes dans l'entreprise.

Sommaire

Formation Management et Entreprise :

« Manager et Conduire le changement »

Formation 4 jours, Manager, responsable de service et chef d'équipe

« Animer, Diriger : Manager au quotidien »

Formation 4 jours, Manager, responsable de service et chef d'équipe

« Conduite de réunion »

Formation 3 jours, Manager, responsable de service et chef d'équipe

« Gestion du temps »

Formation 3 jours, Manager, responsable de service et chef d'équipe

« Technique de vente et négociation »

Formation 3 jours, Commerciaux, toutes personnes en contact avec la clientèle

« Cycle Management »

Formation 4 x 2 jours, Manager, responsable de service et chef d'équipe

« Adapter sa communication avec la Process Comm® »

Formation 2 x 2 jours, Commerciaux, toutes personnes en contact avec la clientèle

Cycle Management :
**« Adapter votre mode communication
avec la PROCESS COMMUNICATION® »**
2 fois 2 jrs

Ce module est animé par Elisabeth Lentz

Introduction à la Process Communication®

En avons-nous toujours pleinement conscience ? Le succès de nos relations dépend de la qualité de notre 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 COMMUNICATION® 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. Etre formé à la Process Communication® permet ainsi de fluidifier la communication dans l'entreprise, avec ses partenaires et dans sa vie personnelle.

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.

Objectifs du séminaire

Mieux se connaître, et développer ses compétences en communication :

- identifier son type de personnalité et son évolution dans le temps
- repérer ses conditions de réussite et savoir les utiliser
- identifier les situations qui, pour soi, sont source de stress et apprendre à les gérer

Apprendre à connaître ses interlocuteurs :

- être capable d'identifier le type de personnalité de ses interlocuteurs
- pouvoir repérer leurs sources de motivation et développer cette motivation
- pouvoir comprendre les "mécommunications" et savoir les résoudre

Développer une communication individualisée, c'est-à-dire mettre en œuvre les stratégies d'action et de relation qui optimisent la motivation de chacun et fasse s'exprimer pleinement son potentiel.

LE MODELE PROCESS COM

La communication

La **PROCESS COM®** identifie 6 types de personnalité, auxquels sont attachés des caractéristiques positives de communication ainsi que des séquences spécifiques de comportements sous stress. Chaque individu est caractérisé par **un type de personnalité de « Base »** définissant ses caractéristiques primaires et à un moindre degré, par un mix des 5 autres types de personnalité, définissant ses caractéristiques secondaires.

La dynamique personnelle de chaque individu est prise en compte par l'évolution de sa personnalité dans le temps :

c'est le concept clé de « **la phase** », qui, lorsqu'elle change, entraîne des changements dans la motivation, le comportement, la communication.

Chacun, en situation de communication, affiche des signes (physiques, verbaux, comportementaux...) qui donnent

des indications précieuses sur son type de personnalité. **Utiliser le bon canal de communication** avec nos interlocuteurs optimise

alors la relation, développe la motivation, permet de mieux se comprendre et de gagner en efficacité.

La mécommunication

Lorsque nos besoins psychologiques ne sont pas satisfaits, nous adoptons malgré nous un comportement négatif qui peut aller jusqu'au désespoir.

Chacun de nous, connaissant son « **type de personnalité** et ses caractéristiques secondaires, peut connaître sa séquence type de comportements sous stress. En particulier, il peut en reconnaître les signes avant-coureurs et la gérer sans développer des comportements négatifs.

Les « masques » de mécommunication affichés par nos interlocuteurs nous renseignent également sur leur état de réceptivité et sur la nécessité de modifier notre mode de communication à leur égard pour revenir à une communication positive.

Le contenu du séminaire

Comprendre les concepts de base de la Communication

- Qu'est-ce que communiquer?
- Distinguer la manière de dire de ce qui est dit.
- Les six types de personnalité et leur manière spécifique de communiquer.
- **Présentation à chaque participant de son Inventaire de Personnalité.**

Savoir développer une communication positive

- La règle de la communication.
- Les différents modes de perception de l'environnement par chaque type de personnalité.
- La matrice d'identification : reconnaître les signes, attitudes et comportements révélateurs du type de personnalité de son interlocuteur.
- Utiliser le bon canal de communication pour être entendu de chacun.

Savoir motiver ses interlocuteurs

- Les besoins psychologiques : ce qui motive ses interlocuteurs et ce qui les démotive.
- Comment satisfaire les besoins de chacun?
- Les styles d'interaction préférés de vos collaborateurs.

Comprendre et gérer ses propres comportements de stress

- Le stress négatif comme réponse à la non-satisfaction de nos besoins psychologiques. Les différentes manifestations du stress négatif.
- Les scénarios de stress attachés à chaque type de personnalité.
- Les trois degrés de stress : « drivers », mécanismes d'échec et désespoir.
- Les conséquences du stress sur notre efficacité, notre communication, notre management.

Savoir gérer les situations de "mécommunication" : incompréhensions, inefficacité, conflits, ...

- Les effets du stress dans la communication. Ce qui génère du stress chez l'autre.
- Identifier les comportements de stress chez son interlocuteur.
- Comment "gérer le processus" pour revenir à une communication positive?

Conclusion

Les stratégies de relations constructives, qui permettent à chacun d'exprimer son potentiel:

- mieux se comprendre,
- développer la motivation pour coopérer,
- repérer les indicateurs de stress négatif et savoir revenir à une communication positive.

La pédagogie

La pédagogie utilisée est basée sur une alternance entre la présentation des concepts, des exercices et jeux de rôles, des études de cas apportés par les participants, des entraînements sur des situations type présentées en vidéo.

Avant le séminaire, chaque participant répond à un questionnaire dont le traitement confidentiel par informatique permet d'établir **l'inventaire de personnalité** du participant. Ce support permet à chacun de se situer et de s'approprier les concepts, en référence à sa propre personnalité.

Cette formule est éligible au D.I.F.

BL Conseils Management une équipe professionnelle

Animateurs des formations : Une équipe professionnelle intervient sur ces modules de formation

Bruno Larcher
Consultant formateur alcoologue BL Conseils



Elisabeth Lentz
Formatrice certifiée Process Com®



Tarif BL Conseils 2010

Management Formation inter entreprise

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°73310489931 auprès du préfet de région Midi-Pyrénées

BL Conseils Management : « Manager et conduire le changement »
Formation 4 jour 1250 € HT/personnes en inter
Manager, responsable de service et chef d'équipe

BL Conseils Management : « Animer, Diriger : Manager au quotidien »
Formation 4 jours 1250 € HT/personnes en inter
Manager, responsable de service et chef d'équipe

BL Conseils Management : « conduite de réunion »
Formation 3 jours..... 990 € HT/personnes en inter
Manager, responsable de service et chef d'équipe

BL Conseils Management : « Gestion du temps »
Formation 3 jours 990 € HT/personnes en inter
Manager, responsable de service et chef d'équipe

BL Conseils Management : « Technique de vente et négociation »
Formation 3 jours 990 € HT/personnes en inter
Commerciaux, toutes personnes en contact avec la clientèle

BL Conseils Management : « Cycle Management : Panoramique Management »
Formation 4 X 2 jours 3990 € HT/personnes en inter
Commerciaux, toutes personnes en contact avec la clientèle

BL Conseils Management : « Adapter votre mode de communication avec la PROCESS COMMUNICATION® »
Formation 2x2 jours 1700 € HT/personnes en inter

BL Conseils est organisme de formation, BL conseils est exempté de TVA et chaque formation fait l'objet d'une convention.

BL Conseils 2010

Management Formation intra entreprise

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°73310489931 auprès du préfet de région Midi-Pyrénées

Nous intervenons aussi en « Intra-entreprise », nous pouvons construire avec vous les formations adaptés a vos besoin et animer ses formations avec vos collaborateurs en interne

Le tarif en intra-entreprise fait l'objet du devis suivant la demande.

En intra-entreprise les formations ont lieu sur le site de l'entreprise ou tout autre lieu convenu sous devis.

BL Conseils est organisme de formation, BL conseils est exempté de TVA et chaque formation fait l'objet d'une convention.

Les déplacements et frais de vie des intervenants et formateurs sont à la charge de l'entreprise au réel ou forfait suivant accord.