



LeDoJô

Formation au Process-Communication-Management

Profil de Personnalité-Communication-Motivation

Centre de développement personnel - professionnel -
systémique et stratégique

CONTEXTE

La clef du succès d'une organisation se trouve dans la capacité qu'a chaque individu à communiquer efficacement en étant capable de créer le contact avec les personnes qui l'entourent (collègues de travail, clients, amis,...), d'évaluer, de persuader, de négocier, de susciter des dialogues constructifs afin de résoudre des problèmes, d'être capable de passer de son cadre de référence à celui de son interlocuteur, de se maintenir et de maintenir une équipe en énergie positive.

De telles capacités nécessitent la compréhension de différents types de personnalité et le désir de communiquer avec des individus en tant que personnes et non en tant que membres d'un groupe.

Ce modèle de management par le processus de communication a pour but d'apprendre aux participants à se centrer sur la façon dont ils communiquent (le comment) plutôt que sur le contenu (le quoi).

Cette approche créée par Taïbi Kahler, utilisée par la NASA pour la sélection des cosmonautes, a fait la preuve de son efficacité dans la gestion des hommes et des équipes, dans le recrutement, dans la négociation, dans la formation, l'entretien d'évaluation, etc. Elle est résolument active, pratique, concrète, amusante et efficace.

VUE D'ENSEMBLE DU PROGRAMME

Les participants découvriront, à l'aide de tests, leur type de personnalité avec ses forces et ses faiblesses.

Ils recevront des définitions précises et une description complète des six types de personnalité de base.

Ils apprendront et mettront en pratique la façon dont ils peuvent utiliser leur type de personnalité pour diriger d'autres types de personnalité.

Ils recevront un feed-back immédiat sur la façon dont ils pratiquent leur style de relation.

Ils apprendront également comment utiliser des stratégies de communication dans des cas pratiques individuels.

Ils auront l'occasion de reconnaître les changements dans leurs comportements positifs.

L'INVENTAIRE DE PERSONNALITÉ

L'inventaire du type de personnalité donne à chacun une information précise, objective et dénuée de tout jugement de valeur sur son type de personnalité et sur ses besoins individuels. Il permet ainsi à chacun d'étendre la compréhension de sa communication.

Objectif de l'inventaire du type de personnalité (IDP)

L'inventaire du type de personnalité permet :

- d'identifier les types de personnalité ;
- d'évaluer les aptitudes à communiquer dans une situation de management ;
- de mettre en évidence les besoins psychologiques de chacun et de déterminer ce que vous pouvez attendre de façon réaliste des autres ;
- de prévoir les comportements-types d'échecs lorsque les besoins psychologiques ne sont pas satisfaits ;
- de souligner et d'expliquer vos bonnes relations avec certaines de vos relations : amicales, amoureuses ou professionnelles, et non avec d'autres ;
- de formuler des objectifs à réaliser de manière spécifique et réaliste, de les atteindre, et d'y prendre plaisir ;
- de mesurer votre propre évolution personnelle.