



MANAGEMENT ET NÉGOCIATION PERSONNALISÉS

L'efficacité de la communication par la Process Communication®

Ce programme est destiné à toute personne qui a déjà participé à un training KPM et qui souhaite adapter au mieux les outils et comportements travaillés en fonction des différents types de personnalités rencontrés.

Il a été élaboré en lien avec les principes de la Process Communication®. Cette dernière est un puissant outil de compréhension de nos propres comportements, de nos séquences de stress et de ceux qui nous entourent. Ainsi, chaque participant pourra adapter au mieux : son management en fonction de chacun de ses collaborateurs, son processus de négociation en fonction de chaque client, son style de communication en fonction de chacune des personnes de son entreprise.

PUBLIC

- Managers ou commerciaux qui souhaitent adapter son style de communication à l'autre

BÉNÉFICES

- Mieux comprendre sa propre personnalité
- Repérer le type de personnalité de l'autre
- Adapter son style de communication à l'autre
- Vendre ses idées conformément aux motivations psychologiques de l'autre
- Diagnostiquer les comportements sous stress
- Prévoir les réactions au stress
- Anticiper la spirale de l'échec
- Rétablir une relation qui dérape
- Utiliser les outils des trainings KPM en fonction des différents types de personnalité
- Accéder à une véritable compréhension psychologique et à une plus grande ouverture d'esprit



PARCOURS

POINT DE DÉPART
Mieux se connaître pour mieux progresser
L'inventaire de personnalité Process Communication®

JOUR 1

- Les 2 piliers de la Process Communication®
- Les perceptions de chacun : 6 façons d'appréhender le monde
- Exercice d'identification des champs lexicaux
- Les 6 types de personnalité : points forts, questions existentielles, centres d'intérêts, leviers d'engagement à l'atteinte des objectifs, attentes de son entourage
- La structure de personnalité : quel est mon « immeuble » ? Découvrir celui de mon interlocuteur pour être immédiatement impactant



JOUR 2

- Les 4 parties de personnalité : comment être cohérent entre nos mots, notre ton, et notre apparence. Exercice de l'ascenseur
- Les 5 canaux de communication : à chacun son préféré ! A chacun son allergie !
- Exercices liés aux situations managériales ou commerciales
- Les environnements préférés : la matrice d'identification. Où nous sentons-nous le mieux ? Où sommes-nous les plus efficaces ?
- Le changement de phase : pourquoi pouvons-nous changer de phase au cours de notre vie ?

→ 3 à 5 semaines de mise en application



JOUR 3

- Les besoins psychologiques : identifier leurs manifestations positives et savoir les satisfaire pour un meilleur engagement de mon interlocuteur
- Les 4 styles de management : à quelle personnalité son management idéal ?
- La Mécommunication : comprendre et agir sur les situations tendues
- Les drivers : comment gérer nos « voix intérieures » ?

→ 3 à 5 semaines de mise en application



JOUR 4

- La gestion des conflits : comment déjouer les séquences prévisibles du stress ?
- Les scénarios d'échec : les connaître pour mieux les maîtriser
- Les 10 pratiques clés du Manager ou du Commercial appliquées à la Process Communication®



QUELQUES APPLICATIONS DE LA PROCESS COMMUNICATION®

L'efficacité personnelle et professionnelle : la gestion du temps et du stress, la prise de parole en public.
Le coaching : le modèle Process Communication® apporte un formidable éclairage sur le fonctionnement de l'individu, et propose des plans d'actions pour permettre au coaché de se sentir écouté et compris.
Le management des équipes : le management individualisé et motivationnel, la cohésion des équipes.
Le marketing et la relation commerciale : la construction d'un message compris par la population visée ; la relation de vente et d'achat, l'accueil du public, la réponse au téléphone.
Le développement des RH : l'aide au recrutement (Affiner ses analyses), le bilan de carrière (Orienter avec pertinence en fonction des évolutions prévisibles).
La formation : individualiser les méthodes pédagogiques pour développer la motivation à apprendre.

Investissement par participant 3070 € HT hors frais logistiques.



Démarche 360°



Application KPM pour Smartphone et tablettes



Capsules Vidéo KPM



Simulateur