

PROCESS VENTE (PROCESS COM ADAPTE A LA VENDE)

Bien se connaître et mieux communiquer avec les autres

par Jean-Pierre AUGAT

Venez (comme près de 250 JD que j'ai formés depuis 4 ans) découvrir de manière ludique ce fabuleux outil utilisé au quotidien par plus de 130 000 personnes en France : la Process Com®.

6 types de personnalités, un langage simple, et des clés concrètes et immédiatement utilisables pour plus d'efficacité personnelle, relationnelle et professionnelle !

FORMATEUR/TRICE

Jean-Pierre AUGAT est animateur de plus de 80 formations sur les thèmes de l'Ecoute Active et de la Process Com au CJD depuis 15 ans.

Il a formé plus de 800 JD et leurs collaborateurs avec toujours le même objectif et le même plaisir : donner l'envie à chacun de mieux se parler pour vivre mieux avec moins de conflits et de stress inutiles.

OBJECTIFS, BENEFICES

Mieux se connaître, comprendre ses propres réactions, et identifier ses zones de confort, de stress ou de conflit

Identifier le profil de ses interlocuteurs, pour communiquer avec succès et mieux fonctionner ensemble

Se faire comprendre plus aisément : avoir les bons mots au bon moment !

Individualiser son management, et aller plus loin avec chacun de ses collaborateurs

CONTENU, PROGRAMME

Acquérir le savoir-faire et les techniques de l'outil Process Com®

Identifier et accepter son propre profil de personnalité

Apprendre à repérer celui de son interlocuteur, pour développer le comportement pertinent et réagir efficacement

Gérer les comportements de stress pour éviter bien des conflits inutiles

1ère demi-journée : La Process Com® (les 6 profils de personnalité, leur mode de fonctionnement, leur manière de communiquer, leurs besoins psychologiques et facteurs de stress...), et l'identification de mon profil

2ème demi-journée : Communiquer efficacement avec les 6 profils (apprendre à identifier le profil de l'autre, à échanger et réagir le plus efficacement pour faire agir chacun dans les meilleures conditions)

3ème demi-journée : Gérer les situations (comprendre et éviter les comportements négatifs, le stress, les conflits, rattraper une situation délicate)

4ème demi-journée : Mise en application immédiate (management personnalisé, cohésion d'équipe, négociation, prise de parole, vie personnelle...)

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Pédagogie extrêmement concrète et ludique, basée sur de nombreuses mises en situation et jeux de rôles, et des extraits vidéo illustrant chaque profil et situation du quotidien

