

Expérimenter l'excellence avec le PCM

Découverte des 6 types de personnalité

- Empathique.
- Travaillomane.
- Persévérant.
- Rêveur.
- Rebelle.
- Promoteur.

Ces 6 types de personnalité ont leurs points forts, leurs qualités et, sous stress, leurs comportements négatifs.

Le fait de reconnaître les différences entre les types de personnalité est fondamental pour la compréhension des motivations de chacun.

Besoins psychologiques

Ce terme est utilisé pour décrire ce qui nous motive à vouloir certaines choses et à agir d'une certaine façon.

La satisfaction des besoins psychologiques devient notre première motivation lorsque nos besoins physiques sont satisfaits.

Notre efficacité au travail et notre motivation sont directement liées à la satisfaction de nos besoins psychologiques.

Comportements sous stress

Comportements spécifiques de chaque type de personnalité sous stress léger et sous stress sévère.

Canaux de communication

Pour que la communication s'établisse, il faut que l'offre et l'acceptation de l'offre se fassent sur le même canal.

Perception

Chacun de nous a une façon privilégiée d'interpréter et de répondre à l'environnement et aux autres

OBJECTIF

La qualité de notre communication dépend de l'efficacité de notre style d'interaction.

Découvrir son type de personnalité, ses besoins psychologiques, ses modes de perception et ses canaux de communication préférés.

Avoir un style de communication approprié pour satisfaire les besoins psychologiques de nos interlocuteurs.

Réduire les conflits.

Générer la satisfaction et la motivation des clients ou des équipes.

PUBLIC CONCERNE

Managers.

Forces de vente.

Equipes projet.

METHODES PEDAGOGIQUES

Apports théoriques soutenus par des illustrations vidéo.

Etudes de cas et jeux de rôle.

Remise de l'Inventaire de Personnalité et du Manuel Quality Team.

S'inscrire