

Модель процесса коммуникации (PCM – Process Communication Model) для бизнеса



ЧТО ТАКОЕ МОДЕЛЬ ПРОЦЕССА КОММУНИКАЦИИ

Модель процесса коммуникации (PCM) – это научно обоснованный инструмент для построения отношений с людьми, основанный на глубоком понимании структуры личности.

PCM научит вас лучше понимать себя и других по словам, действиям и невербальным сигналам.

Люди, освоившие PCM:

- Строят **эффективные взаимоотношения**
- Развивают свои **лидерские и коммуникационные качества**
- Создают **сплоченные, успешные команды**, которые работают с удовольствием и демонстрируют высокие результаты.

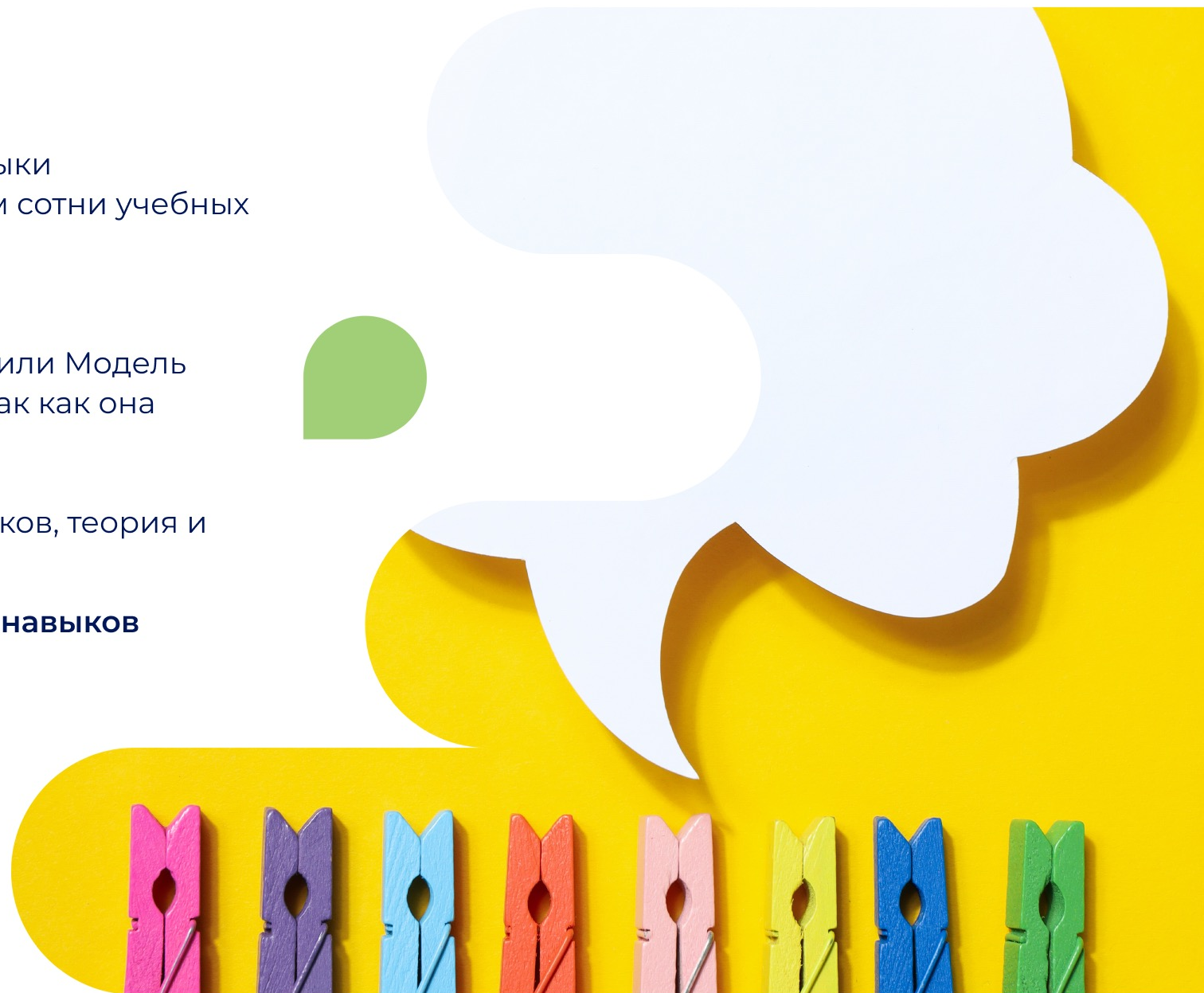


ПРЕИМУЩЕСТВА МОДЕЛИ

Если вы хотите усовершенствовать свои навыки коммуникации и лидерства, к вашим услугам сотни учебных курсов.

Однако PCM (Process Communication Model) или Модель Процесса Коммуникации стоит особняком, так как она **предлагает программу, направленную на:**

- ✓ Развитие **ОДНОВРЕМЕННО** знаний и навыков, теория и практика
- ✓ Развитие эффективных **коммуникативных навыков**
- ✓ Создание положительных **личных связей**



ПРЕИМУЩЕСТВА МОДЕЛИ

Другие популярные программы по развитию коммуникативных и лидерских навыков (например, DiSC, Myers-Briggs, Seven Habits) часто хорошо справляются с оценкой или объяснением важности личностных различий и помогают повысить осознание необходимости различных подходов, в зависимости от естественных предпочтений людей.

Однако, эти программы заставляют большинство обучающихся задуматься:

«Что дальше? - Что конкретно мне нужно сделать, чтобы находить общий язык и выстраивать продуктивные отношения со всеми этими людьми, у которых есть разные предпочтения?»

Они знают о различиях, но не имеют практических навыков для работы с различиями в сложных межличностных ситуациях.

Программа РСМ направлена именно на развитие практических навыков коммуникации.

Она показывает как общаться с другими, как находить общий язык, как мотивировать людей, как ими руководить, как выходить из стресса и разрешать конфликты.



РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОГРАММЫ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И ВСЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

- Способность мотивировать и влиять на принятие решений без манипуляций
- Набор приемов для предотвращения конфликтов
- Инструмент для улучшения коммуникации с любым членом команды
- Развитие лидерских качеств и эффективности
- Укрепление чувства уверенности и доверия в команде
- Создание организации, свободной от застревания в стрессовых состояниях
- Создание среды, которая стимулирует развитие сотрудников



РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОГРАММЫ ДЛЯ КАЖДОГО СОТРУДНИКА

- **Лучшее понимание** смысла сообщений партнеров и сотрудников и **способность доносить** до них свои мысли эффективно и интересно
- Более полное **понимание своих коммуникационных особенностей**, своего стиля взаимодействия и **толчок к развитию своих компетенций**
- **Эффективное использование коммуникационных ресурсов** и способность моментально переключаться на разные формы коммуникации
- Способность с помощью анализа и наблюдения распознавать **наиболее подходящую форму коммуникации** для разных людей
- **Распознавание мекоммуникации**, ее профилактика и **управление стрессом** в коммуникациях



КОМУ НУЖЕН РСМ?



Собственники и акционеры бизнеса

Влияние без манипуляций, новый уровень отношений с партнерами, управление конфликтами и спорами, развитие личностных качеств, управление стрессом, предотвращение выгорания, создание атмосферы доверия



HR

Мощный инструмент для подбора и адаптации специалистов, эффективного формирования и мотивации команд, развития талантов и компетенций внутри компании



Топ-менеджмент

Более эффективное делегирование, слаженная работа команд и как следствие – оптимизация бизнес процессов, рабочий инструмент управления, повышение продуктивности отделов за счет грамотной организации систем коммуникаций, улучшение отношений с коллегами, формирование эффективных команд, рост их вовлеченности и мотивации сотрудников



Отделы продаж и работа с клиентами

Инструмент для установления доверительных отношений с клиентами и роста продаж компании, развитие навыков установления контакта, обучение продуктивному и уверенному общению, понимание принципов общения с разными типами личностей

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ПРОФИЛИРОВАНИЕ

Каждый участник программы проходит анкетирование и по его результатам получает персональный профиль структуры личности KEY TO ME (40 страниц) с инструкциями и личностными рекомендациями.

Профиль описывает:

- Вашу структуру личности;
- Ваши сильные стороны;
- Ваш предпочтительный способ восприятия мира и способности использовать другие восприятия;
- Части личности, которые вы привыкли использовать, чтобы вести себя директивно, серьезно, заботливо или весело;
- Ваши предпочтительные стили взаимодействия;
- Ваши психологические потребности – источники мотивации для достижения успеха в личной жизни и карьере;
- Ваш паттерн провала – сценарий, по которому вы можете отклониться от пути к успеху в своей личной и профессиональной жизни;
- Индивидуальный план действий чтобы жить здоровой, полноценной, качественной и счастливой жизнью.
- **NB!** Возможно составление командного профиля.



ОБЛАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ РСМ

Переговоры

Узнайте, кто сидит перед вами, в первые секунды разговора. Используйте это для того, чтобы развернуть переговоры в свою пользу, в любой ситуации.

Публичные выступления

Научитесь обращаться к аудитории на шести уровнях восприятия информации, строить повествование увлекательно и держать фокус внимания слушателей.

Продажи

Научитесь быстро распознавать эмоциональные потребности клиента и обращаться к нему на его языке, чтобы повысить продажи и укрепить лояльность.

Командообразование

Стройте гармоничные команды, в которых учтены сильные стороны личности каждого для высокой производительности всей организации.



ОБЛАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ RCM

Лидерство

Развивайте эмоциональный интеллект и лидерские компетенции для формирования команд, в которых стресс сведен к минимуму, а для полноценного раскрытия потенциала сотрудников созданы все условия.

HR: подбор персонала

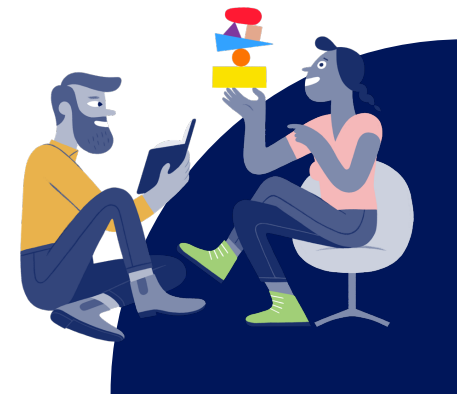
Формируйте сильные и разносторонние команды через глубокое понимание сильных сторон, личностных предпочтений и различий.

Клиентский сервис

Создайте единый стандарт клиентского сервиса на новом уровне коммуникации для повышения лояльности с инструментом, который учитывает особенности вашей целевой аудитории.

HR: мотивация и карьерная ориентация

Получите ключи к мотивации любого сотрудника и инструменты для развития ответственности, а также повышения вовлеченности сотрудников.



СТРУКТУРА ПРОГРАММЫ

- Знакомство с историей создания РСМ
- Понятие коммуникации
- Вербальный ключ распознавания коммуникации
- Структура личности по РСМ (динамика коммуникаций)
- 6 типов личности
- Модели менеджмента/лидерства
- Невербальные ключи распознавания коммуникации
- Каналы коммуникации (языковые формы)
- Матрица среды как максимизация эффективного взаимодействия
- Психологические потребности
- Мекоммуникация (триггеры стресса и его коммуникационные проявления)

*все темы сопровождаются блоками теории и практики. Упражнения индивидуальные, групповые, в парах и видео разборы. Возможны разборы реальных кейсов группы.



PCM учит подстраиваться под обстоятельства и потребности каждого человека. На базовом семинаре PCM вы поймёте логику, вокруг которой вращается человеческое поведение, и научитесь применять модель в реальных жизненных ситуациях. Этот семинар даст вам весь необходимый инструментарий и знания, чтобы практиковать PCM и находить лучшее в себе и людях.

Итоги семинара

Глубокое понимание себя

Получив индивидуальный профиль личности PCM, вы сможете посмотреть на себя через призму достоинств и психологических потребностей. Вы увидите свою жизнь в другом свете, и это поможет вам по-настоящему реализовать свой потенциал, удовлетворить свои психологические потребности и исполнить мечты.

Социальный интеллект

Вы будете лучше считывать поведение и понимать мотивацию окружающих. Используя PCM, вы сможете быстро устанавливать контакт с любым человеком, эффективнее доносить свои идеи до каждого, убеждать и вдохновлять, мотивировать людей вокруг себя.

Управление стрессом

Изучив PCM, вы научитесь распознавать первые признаки недопонимания и зарождающегося стресса и научитесь возвращать коммуникацию в конструктивное русло. Способность быстро идентифицировать разрыв коммуникации поможет предотвращать развитие стресса и его неконструктивных проявлений.



БРЕНДЫ С РСМ



Билайн



Tinkoff



Альфа-Банк

IKEA®

SONY



Apple



Microsoft

OXFORD
UNIVERSITY PRESS



L'ORÉAL

SONY



- За плечами: 20+ лет в ИТ и 10+ лет в топ-менеджменте крупной группы компаний
- Основатель компании Бюро.73
- МВА ВШМ СПбГУ
- Сертифицированный тренер PCM

Контакты:

Константин Сырцов
K.Syrtsov@gmail.com
+7 (921)938-62-23

