

KOMMUNIKATIONS- UND VERHALTENSPROFIL NACH PCMⁱ

Das **Process Communication Model®** befähigt Sie, Ihr Gegenüber innerhalb kürzester Zeit einzuschätzen und dessen **Kommunikationsverhalten in Stresssituationen voraus zu sagen**. Gleichzeitig zeigt es Ihnen Möglichkeiten auf, wie Sie konstruktives Verhalten in der Kommunikation unterstützen können und **Misskommunikation angemessen begegnen können**, um erfolgreiche Kommunikation zu ermöglichen.

Das bloße Verstehen von Persönlichkeit fördert Schubladendenken. Das tägliche Miteinander erfordert jedoch die dauerhafte Anwendung von Fähigkeiten in der Beziehungsgestaltung. Diese Fähigkeiten können Sie durch PCM erwerben.

PCM ist daher nicht nur ein Persönlichkeitsmodell, sondern vor allem **ein vielseitig einsetzbares Kommunikationsmodell, das die nachhaltige Gestaltung von Beziehungen ermöglicht.**

Einen wesentlichen Bestandteil des **Process Communication Model®** bildet der **PCM-Profilbericht „Der Schlüssel zu mir“**, der mit Hilfe eines Online-Fragebogen erstellt wird. Er zeigt die Architektur Ihrer Persönlichkeit, die sich aus unterschiedlichen Archetypen zusammensetzt und ganz spezifische **Charakterzüge, Verhaltensweisen, Kommunikationsvorlieben und Stressmuster** aufweist. In einem ausführlichen Debriefing Gespräch mit einem zertifizierten Coach erfahren Sie nicht nur, welchen Einfluss dies auf Ihre täglichen Kommunikationsprozesse hat, sondern erhalten auch **wertvolle und praktische Hinweise** für Ihr **Selbstmanagement** und für die **Interaktion mit anderen Menschen**. Basierend darauf können Sie in Einzelcoachings Ihre Erkenntnisse vertiefen und an Fallbeispielen aus dem Alltag wirkungsvoll weiterarbeiten, um Ihre Kommunikation spürbar erfolgreicher zu gestalten.

EINSATZGEBIETE UND NUTZEN:

FÜHRUNG	→ Die Führung von MitarbeiterInnen individualisieren und effizient gestalten.
VERKAUFSPROZESSE OPTIMIEREN	→ Die Kunden an den Touch Points gezielt ansprechen.
TEAMENTWICKLUNG	→ Alle Teammitglieder gemeinsam in die Performing-Phase führen.
INDIVIDUELLES COACHING	→ Die Potentiale erkennen und Strategien zu Ihrer Entfaltung entwickeln.
TEAMCOACHING	→ Die Fähigkeiten und Talente eines Teams bestmöglich kombinieren und fördern.
TRAIN THE TRAINER	→ Alle TeilnehmerInnen erreichen und so Spaß am Lernen fördern.
VERHANDLUNGSFÜHRUNG	→ Beziehungen schnell und treffsicher herstellen und dauerhaft halten.
KONFLIKTBEWÄLTIGUNG	→ konstruktive Auseinandersetzungen in einer OK-OK-Haltung führen.
MITARBEITERINNEN-REKRUTIERUNG	→ richtigen Auswahlkriterien u. passende MitarbeiterInnen finden.
CHANGE MANAGEMENT	→ Veränderungen gezielt begleiten und Ergebnisse nachhaltig sichern.
ORGANISATIONS- U. PERSONALENTWICKLUNG	→ Die Stärken/Fähigkeiten (in) der Organisation entfalten.

ⁱ Das **Process Communication Model®** wurde in den 70er Jahren von Dr. Taibi Kahler (Arkansas, USA) für den Alltag und das Geschäftsleben entwickelt, was ihm internationale Anerkennung und Auszeichnung einbrachte. Es wurde sowohl bei der NASA für die Auswahl und Ausbildung von Astronauten als auch von den Demokraten für die Clinton/Gore Wahlkampfkampagne erfolgreich eingesetzt. Mittlerweile haben über eine Million Menschen weltweit, aus Wirtschaft, Politik, Wissenschaft bis hin zum Film) die Fähigkeit erlernt, verschiedene Verhaltensmuster zu erkennen, zu unterscheiden und effizient auf sie zu reagieren.