

Ich bin nicht blöd.
Ich tick nur anders.



PCM

Process Communication Model

Werden Sie ArchitektIn Ihrer Kommunikation und Ihrer Beziehungen.



Gerald Wahl mit dem Begründer des PCM: Taibi Kahler, PhD / USA

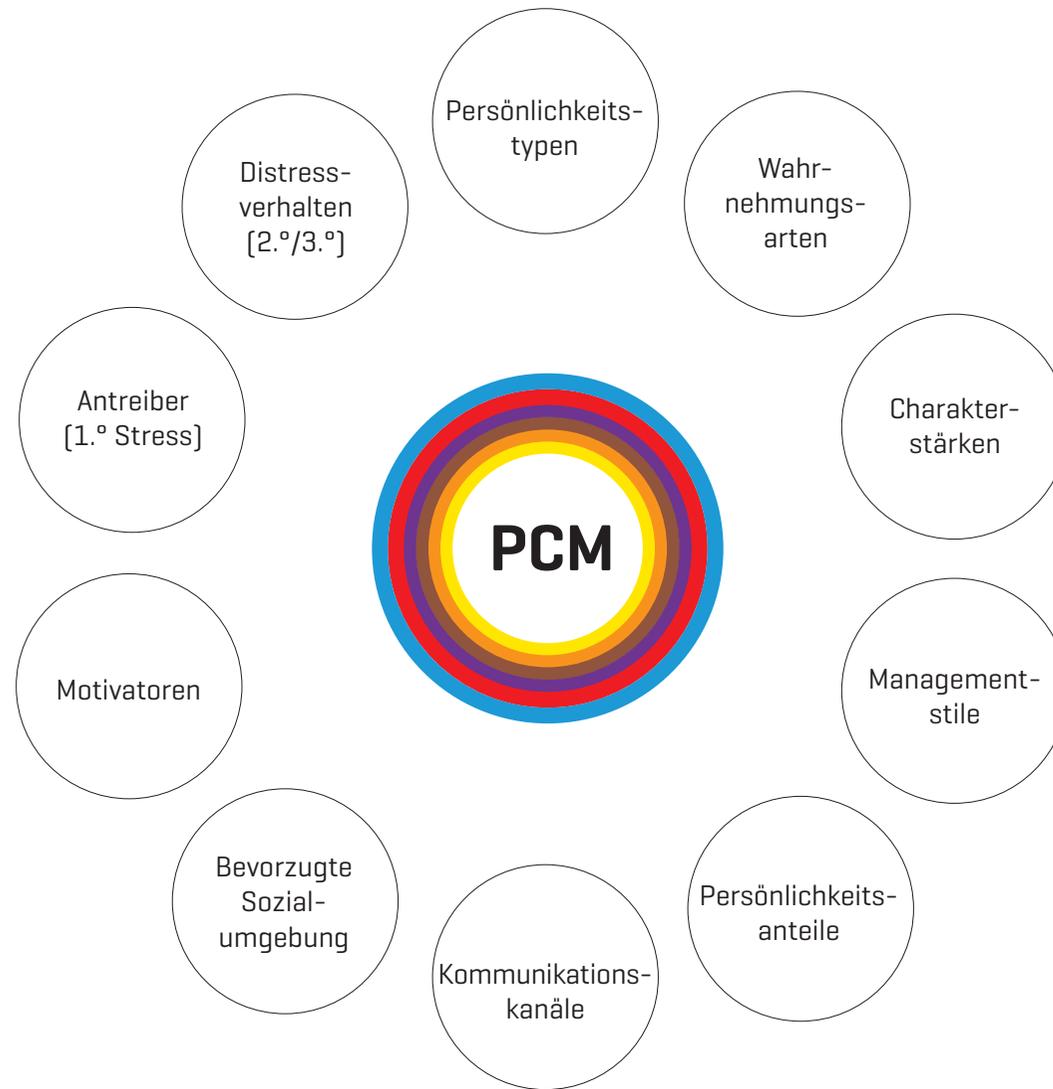
Das Process Communication Model [PCM] kommt aus der Verhaltenspsychologie und ist

- ➔ ein **Persönlichkeitsmodell**, das wirkungsvolles Selbstmanagement ermöglicht,
- ➔ ein positives **Kommunikationsmodell**.
Es gestaltet den Umgang mit anderen Menschen in kürzester Zeit besser und effektiver.

Prozesskommunikation hilft...

- ➔ Misskommunikation zu vermeiden,
- ➔ Stresspotenziale abzubauen sowie
- ➔ Motivation und Beziehungsqualität spürbar zu verbessern.

Beruflich wie privat!



erkennen
+ verstehen

= **nutzen!**

Das Erkennen der sechs Persönlichkeitstypen unterstützt Sie dabei, für das Kommunikations- und Stressverhalten Ihres Gegenüber Verständnis aufzubauen.

Das PCM hilft beim Erkennen von

- ➔ Persönlichkeitsarchitekturen,
- ➔ Kommunikationsverhalten
- ➔ und Stressmustern.

Bei sich selbst – und bei anderen!

PCM ermöglicht effektive Kommunikation und hilft, tragfähige Beziehungen zu gestalten.

Schon neugierig, wie Sie ticken?



Die sechs Persönlichkeitstypen.

- ➔ Kernstück des Process Communication Model sind die 6 Persönlichkeitstypen, die alle in uns vorkommen – unterschiedlich stark ausgeprägt.
- ➔ Ihnen sind charakteristische Eigenschaften zugeordnet, die es uns ermöglichen, uns selbst und andere besser einzuschätzen.
- ➔ Und weil wir oft von Persönlichkeitsarchitektur sprechen, können wir uns das im Modell am besten mit einem Haus und seinen verschiedenen Etagen vorstellen.
- ➔ Mittels eines millionenfach erprobten Fragebogens errechnet ein Computer Ihr persönliches PCM-Profil.

Lernen Sie sich selbst und andere besser verstehen.

PCM.

Unsere Seminare.

Vier Wochen vor Beginn des Grundlagen-Seminars Teil 1 erhalten Sie den Link zu einem Online-Fragebogen.
Daraus erstellen wir Ihr individuelles Persönlichkeitsprofil, das Ihnen in den Seminaren als Reflexionsinstrument dient.
Ihr Persönlichkeitsprofil behandeln wir absolut vertraulich.

Grundlagen 1+2

Professional

Spitzenteams

In den beiden Seminaren lernen Sie die zehn Komponenten [siehe Seite 2] des Process Communication Model hautnah kennen und üben die Gestaltung der Kommunikation mit den unterschiedlichen Persönlichkeitstypen. Praxisbezogene Beispiele aus dem Berufsleben und Videoanalysen bilden den didaktischen Rahmen.

Das haben Sie davon!

- Sich selbst und andere besser verstehen lernen.
- Identifikation der persönlich bevorzugten Kommunikationskanäle („Wellenlängen“).
- Wirkungsvolle Gestaltung von Gesprächssituationen in der Führung und Motivation von MitarbeiterInnen, in der Moderation von Meetings und im Vertrieb.
- Sensibilisierung für Verhalten unter Stress – bei sich selbst und bei anderen.
- Das PCM kennen lernen und anwenden können.

Vertiefen und festigen Sie Ihr praktisches Wissen zum Process Communication Model: Sie wenden Ihr Verständnis der unterschiedlichen PCM-Typen in vielfältigen und komplexen Gesprächssituationen an: Professionelle Kontaktaufnahme, Steuerung von Team-Besprechungen, Lösung von Konfliktsituationen im Gespräch u.v.m.

Das haben Sie davon!

- Sie meistern anspruchsvolle Übungssituationen und gewinnen reichhaltige Erfahrungen für Ihren Alltag.
- Sie erlangen mehr Routine in der Handhabung der unterschiedlichen Kommunikationskanäle.
- Sie erweitern Ihr Repertoire an Interventionsmöglichkeiten in spannungsgeladenen Situationen.
- Sie integrieren PCM erfolgreich in Ihr authentisches Verhalten.

Teamspirit entsteht erst durch die Akzeptanz und Nutzung der unterschiedlichen Persönlichkeiten und Stärken aller Teammitglieder. In diesen beiden Seminaren reflektiert und erlebt sich Ihr Team vor dem Hintergrund des Process Communication Model. Dabei werden Teamentwicklung und Zusammenarbeit gefördert.

Das haben Sie davon!

- Die Teammitglieder gewinnen mehr Verständnis für das „Anderssein“ der KollegInnen.
- PCM wird im Team angewendet – so werden Gespräche stressfrei geführt und die Zusammenarbeit verbessert.
- Das Team versteht es, Konflikte zu vermeiden und weiß sich gegenseitig zu motivieren.
- Das Team erlebt sich in den spielerischen Übungen, hat Spaß und lernt gemeinsam.

→ 2 x 2 Tage,
inhaltlich und methodisch aufeinander aufbauend.

→ 1 x 2 Tage
→ Voraussetzung: PCM/Verkauf oder Führung

→ 2 x 2 Tage,
inhaltlich und methodisch aufeinander aufbauend.

Verkauf

Wenn Sie feststellen, dass Ihre Methoden und Werkzeuge im Verkauf nicht für alle Menschen gleich gut passen, dann ist PCM das Missing Link in Ihrem Repertoire. Damit können Sie Ihre Verkaufs- und Kommunikationsfähigkeiten auf unterschiedlichste Persönlichkeiten anpassen – und Maximum aus Ihren Gesprächen herausholen!

Das haben Sie davon!

- Sie können das Verhalten Ihrer Kunden „lesen“, passen Ihre Verkaufstechniken optimal an Ihr Gegenüber an und bleiben dabei authentisch.
- Sie können Distress-Verhalten vorhersehen und dieses rechtzeitig entschärfen.
- Sie erkennen die Motive Ihres Gesprächspartners und machen so Interessenten zu Käufern.

→ 2 x 2 Tage,
inhaltlich und methodisch aufeinander aufbauend.

Führung

ICH-Klarheit als Persönlichkeit ist eine Grundvoraussetzung für die wirkungsvolle Führungskraft. In diesen beiden Seminaren arbeiten Sie vor dem Hintergrund des Process Communication Models an Ihrem persönlichen Führungsverständnis.

Das haben Sie davon!

- Sie kennen die unterschiedlichen Motivatoren und Distress-Muster und können Ihre MitarbeiterInnen entsprechend fördern und unterstützen.
- Sie meistern anspruchsvolle Übungssituationen von Mitarbeitergesprächen und erweitern so Ihr persönliches Repertoire in der Führungsarbeit.
- Sie verwenden Ihr PCM-Persönlichkeitsprofil, um Ihr Führungsverständnis zu schärfen und Ihre eigenen Stärken in der Führungsarbeit zu nutzen.

→ 2 x 2 Tage,
inhaltlich und methodisch aufeinander aufbauend.

Marke

Die Kommunikation als Marke ist mehr denn je ein offener Dialog mit einem mündigen Publikum. Authentizität und Ehrlichkeit sind die Grundvoraussetzungen für das Vertrauen in eine Marke, Einfühlungsvermögen in die Zielgruppe das absolute Muss, um sich von Anderen zu unterscheiden. Dieses Seminar macht Sie mit dem Process Communication Model zum Zielgruppen-Profilier.

Das haben Sie davon!

- Sie kennen die unterschiedlichen Wahrnehmungsarten Ihres Publikums und können Ihre Botschaften zielgruppengerecht formulieren.
- Sie sprechen die Sprache Ihrer Zielgruppe und schreiben wirkungsvollere Texte.
- Aufgrund Ihrer eigenen PCM-Persönlichkeitsarchitektur erkennen Sie Ihre konzeptionellen Stärken und Risikofelder bei Agenturbriefings sowie bei der Bewertung von Ideen.
- PCM als Masterskript für die Formulierung von Markenbotschaften, bei der Konzeption von Kampagnen und bei der gelungenen Gestaltung von Werbemitteln.

→ 1 x 2 Tage
→ Voraussetzung: PCM Grundlagen 1

PCM Profil. PCM Coaching. PCM Training.



Gerald Wahl | zertifizierter PCM Trainer und Coach

- ➔ Buchen Sie Ihr persönliches PCM-Profil:
Sie füllen den elektronischen Fragebogen aus und erhalten in einem ausführlichen Beratungsgespräch Ihren „Schlüssel zu mir“.
- ➔ Sie möchten sich selbst besser kennenlernen und immer wiederkehrende Denk- & Verhaltensmuster auflösen.
In vertraulichen Coaching-Sitzungen arbeiten wir anhand Ihres PCM-Profiles für die Erreichung Ihrer Ziele.
- ➔ Sie möchten Ihre Wirksamkeit im Berufsleben deutlich steigern.
Kommunikation und soziale Kompetenz sind dafür unverzichtbare Hebel.
Wählen Sie Ihr Thema aus unserem reichhaltigen Trainingsprogramm aus. In geschütztem Rahmen und unter professioneller Anleitung bereiten Sie sich auf die Herausforderungen Ihres Jobs noch besser vor.



INFORMATION & BUCHUNG:

brandzwo gmbh
Wien - Tulbingerkogel
office@brandzwo.at
www.brandzwo.at

IDENTITY. BRANDING. INNOVATION.

don't work.
nplay!

brandzwo
lebendige marken

