



C30 - PCM - ELEMENTI BASE DI PROCESS COMMUNICATION MODEL

Entrare in empatia più facilmente con clienti e collaboratori

1 GIORNO - MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE: PRESENZIALE A MILANO E/O VIRTUAL CLASSROOM

date

quote di partecipazione IVA esclusa

3 aprile 2026 | 30 novembre 2026

Singola: 525 € - Multipla: 475 €

Il Process Communication Model (PCM) è una teoria e un metodo di comunicazione sviluppato da Taibi Kahler. È utilizzato per comprendere e migliorare le interazioni tra le persone, sia in ambito professionale che personale. Il PCM si basa sull'idea che le persone hanno sei tipi principali di personalità, ognuno con i propri stili di comunicazione, motivazioni e modalità di comportamento.

Il PCM aiuta a identificare il tipo di personalità dominante di una persona e ad adattare la comunicazione per essere più efficace.

Il PCM permette di capire come e, soprattutto, perché le persone comunicano. Il corso consente di comprendere gli elementi di base del comportamento proprio e altrui, al fine di comunicare in modo efficace, analizzare gli eventuali conflitti e saper trovare una soluzione condivisa tra differenti istanze e personalità.

A CHI È RIVOLTO

- Manager
- Project Manager
- Team Leader
- Responsabili di area che gestiscono gruppi di lavoro
- HR Director/Manager

APPRENDERETE A...

- Comprendere i diversi tipi di personalità e imparare a riconoscerli
- Migliorare le capacità di comunicazione interpersonale
- Apprendere a gestire conflitti e situazioni stressanti in modo efficace
- Sviluppare empatia e capacità di ascolto attivo
- Migliorare le relazioni interpersonali sia a livello personale sia professionale
- Acquisire strumenti pratici per comunicare in modo più efficace con gli altri
- Acquisire un mindset negoziale mirato al Win-Win
- Comunicazione efficace: Capacità di comunicare in modo chiaro e assertivo con gli altri
- Affrontare e gestire lo stress da cattiva comunicazione
- Capacità di gestire i conflitti in modo costruttivo

ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- Pratiche di ascolto attivo in coppia e a gruppi

I PLUS:

Il corso ha un approccio estremamente pratico e concreto: verrà dato ampio spazio alla discussione di casi reali e di problematiche dei partecipanti

Gli strumenti analitici presentati sono di applicabilità immediata



C30 - PCM - ELEMENTI BASE DI PROCESS COMMUNICATION MODEL

PROGRAMMA

Tipi di Personalità

- Tipo Empatico
- Tipo Razionale
- Tipo Ribelle
- Tipo Perseverante
- Tipo Promotore
- Tipo Immaginatore
- La struttura della personalità

Tra Base e Fase

- Che cosa provoca un cambiamento di Fase?
- Interesse/importanza della prima caratteristica e della secondaria

Bisogni Psicologici

- I bisogni del Tipo Empatico
- I bisogni del Tipo Razionale
- I bisogni del Tipo Perseverante
- I bisogni del Tipo Promotore
- I bisogni del Tipo Ribelle
- I bisogni del Tipo Immaginatore

La Matrice di Identificazione - Due assi e due quadranti

- Ambiente preferito
- Uno stimolo motivante
- Cattiva comunicazione

Effetti dello stress

- Cattiva comunicazione di 1° grado
- Cattiva comunicazione di 2° grado: rischio di fallimento
- Gestire la cattiva comunicazione

PCM e Leadership

- Comunicazione è relazione
- Stili di Leadership
- Leadership individualizzata
- Ispirare e razionalizzare