



Prospecter et recruter grâce à PCM





Qui suis-je ?



Guillaume PASQUER

Professionnel RH depuis 15 ans
Industrie, Distribution, Social

2017 : formé à PCM

Depuis 2021 :

- Formateur PCM certifié
- 320 personnes formées



Histoire de PCM



Taibi Kahler



- Développé dans les **années 70** par le psychologue américain **Taibi Kahler**, Ph.D.
- Travaux sur le **Mini-script récompensés** par le prix Eric Berne en 1977.
- **La NASA** finance ses recherches dans le cadre du recrutement des astronautes.
- Plus de 1,7 million de personnes ont complété leur profil à travers le monde.

Les deux piliers de PCM



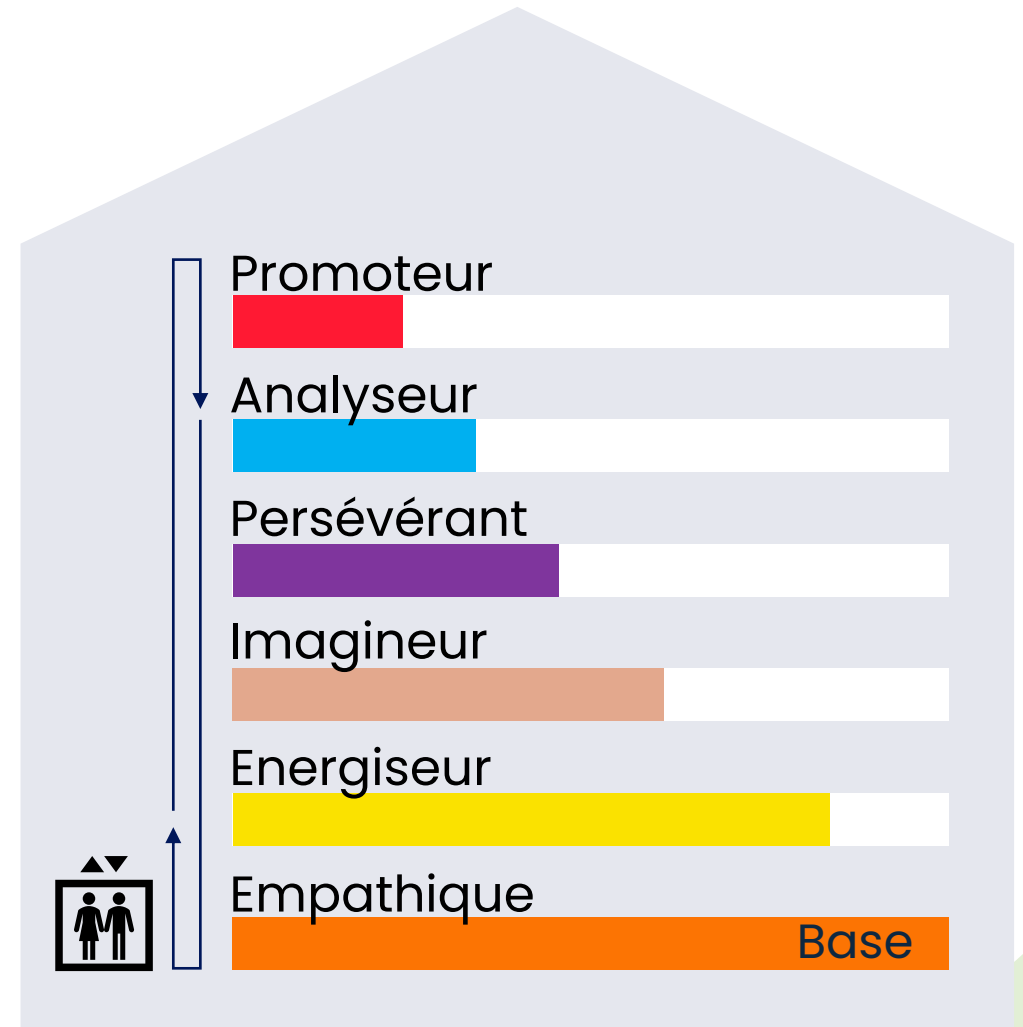
La **MANIÈRE** de dire les choses a autant et parfois plus d'importance que **CE** qui est dit.

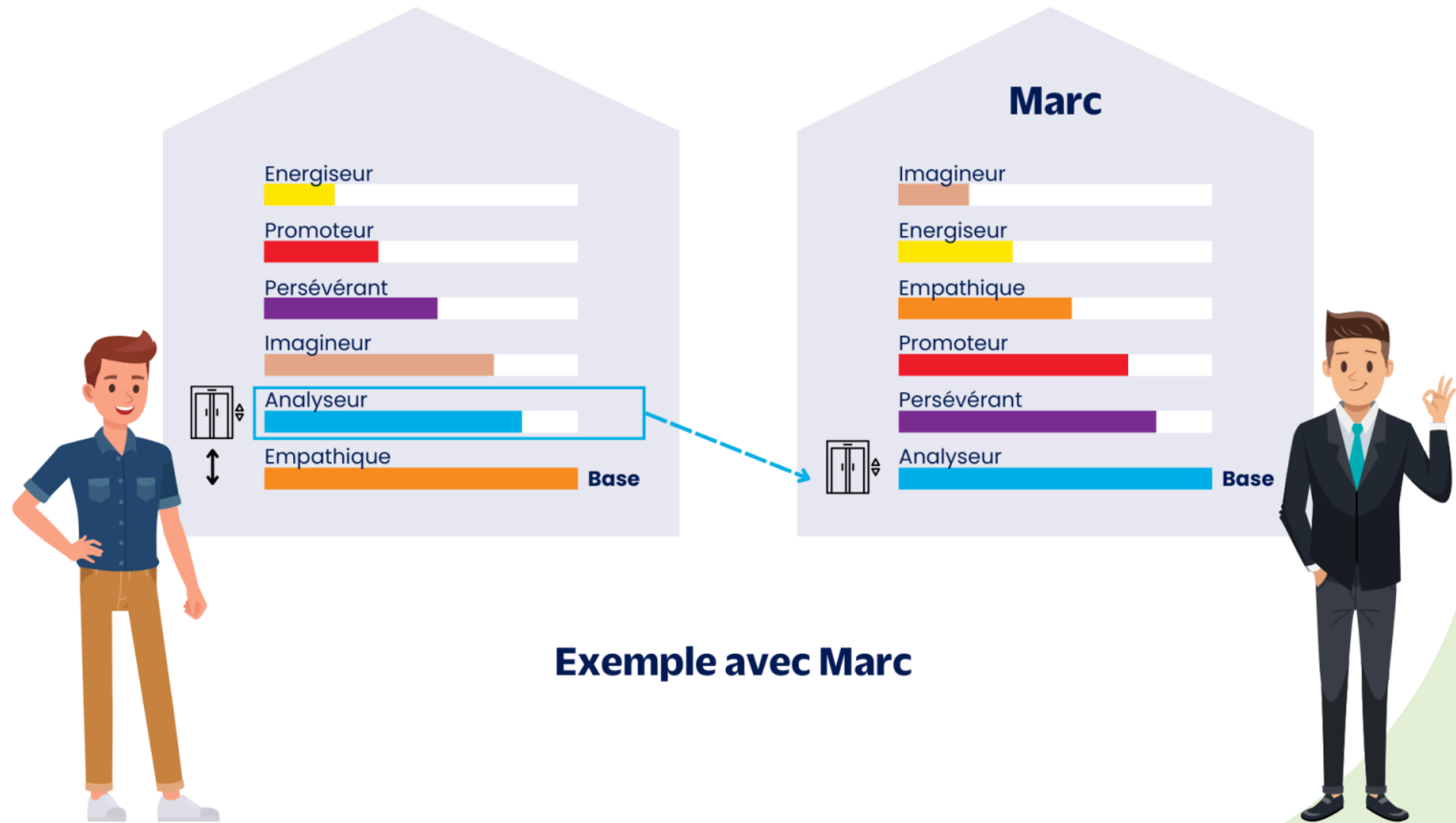
Au cours de sa vie, chacun de nous développe plus ou moins caractéristiques des **six Types** de Personnalité.

6 types de personnalité

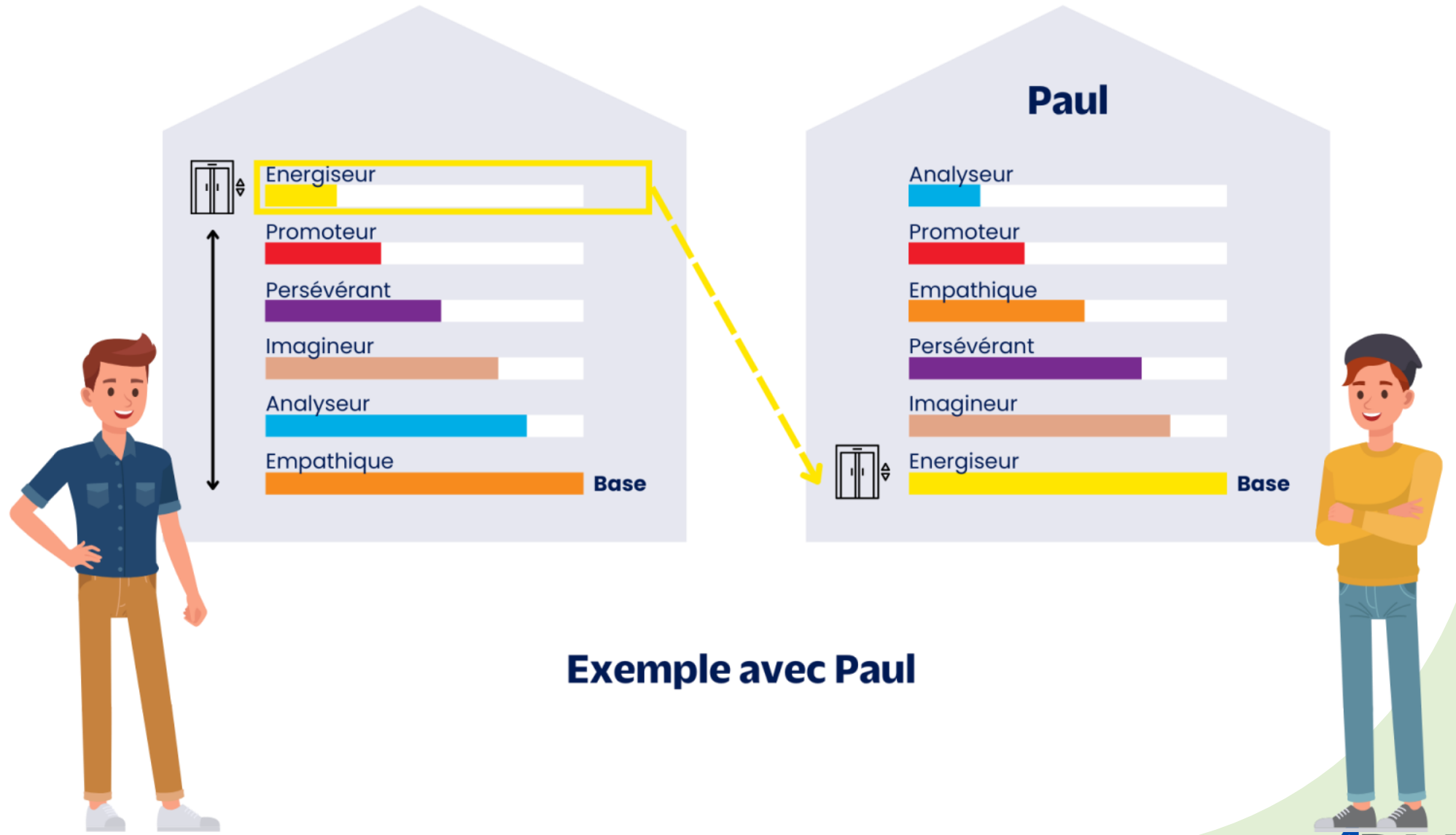
-   Analyseur
-   Persévérant
-   Empathique
-   Imagineur
-   Energiseur
-   Promoteur

La structure de personnalité

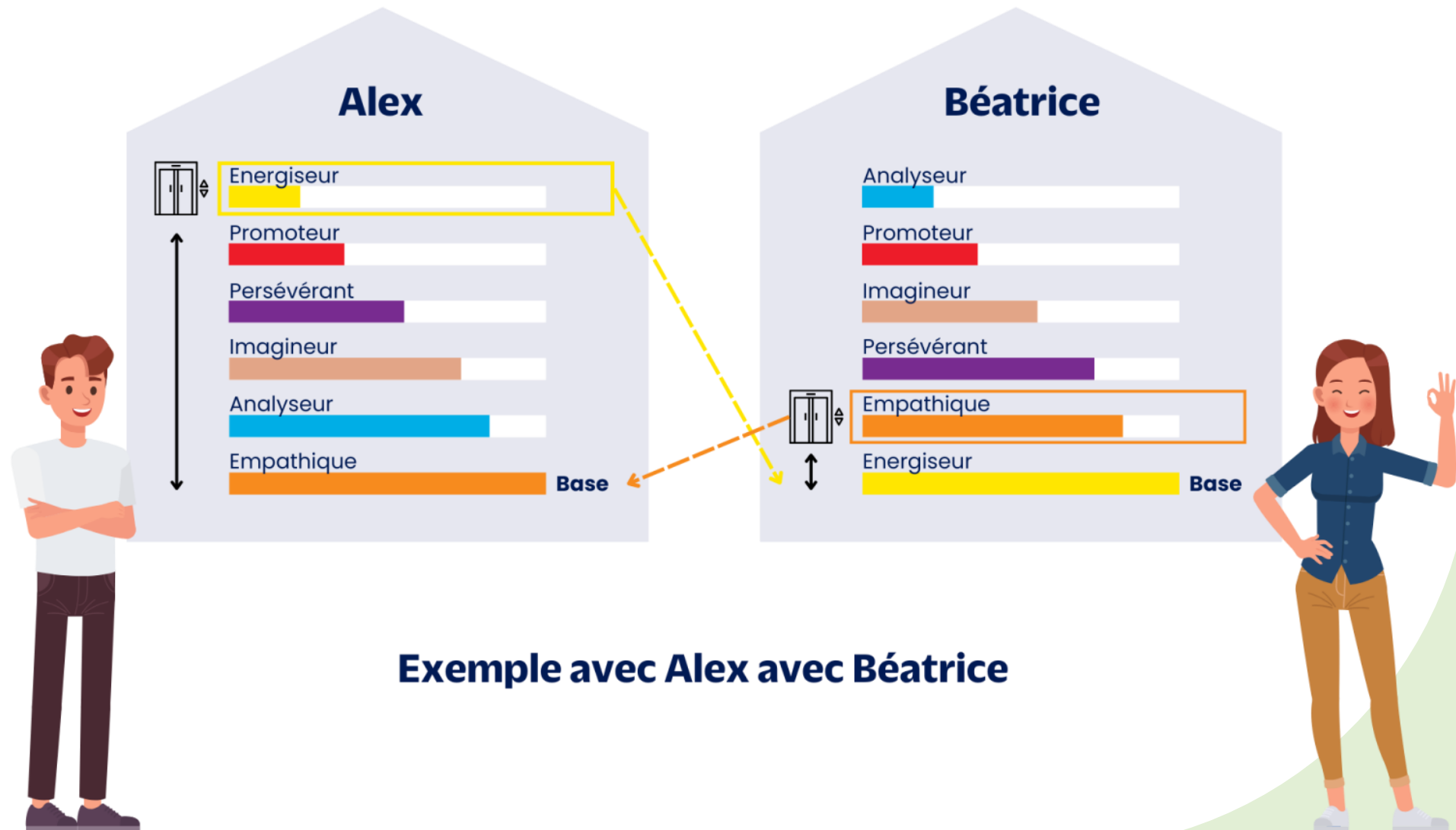




Exemple avec Marc



Exemple avec Paul





Les 6 types





● EMPATHIQUE

-  Compatissant, Sensible, Chaleureux
-  Perception : Emotions
-  Se sur-adapte
-  ...crée un environnement convivial et fidélise ses clients.



STYLE DE VENTE : BIENVEILLANT

- À l'écoute de son client et de ses besoins, attentif.
- Est généreux de son temps et de son énergie.
- Entretient d'excellentes relations sur la durée.
- Aime partager et fédérer.



ANALYSEUR



Responsable, Logique, Organisé



Perception : Pensées factuelles

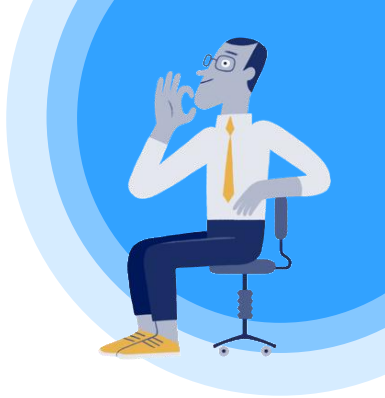


Sur-détaille



...rassure le client

par sa précision, sa logique et son organisation rigoureuse.



STYLE DE VENTE : ANALYTIQUE

- Connaît parfaitement ce qu'il vend et se montre expert dans son domaine.
- A le sens du détail et du travail bien fait.
- Tient ses délais.
- Est apprécié des clients pour sa fiabilité et sa rigueur.



PERSÉVÉRANT



Engagé, Observateur,
Conscientieux



Perception : Opinions



Se focalise sur ce qui ne va pas



...persuade et conseille ses clients

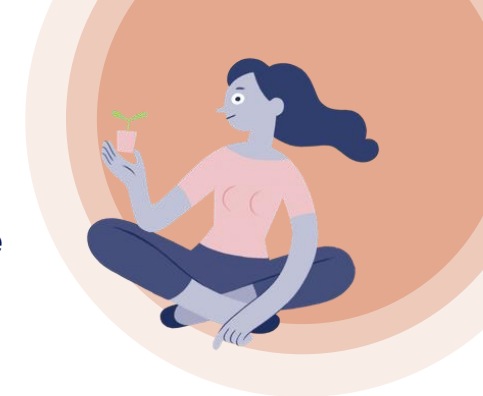
grâce à sa forte conviction et à sa capacité à
mettre en avant les valeurs.





STYLE DE VENTE : ETHIQUE

- Crée une relation basée sur le respect et la confiance.
- A à cœur d'être crédible aux yeux de ses clients.
- Aime débattre.
- Sait trouver les arguments qui emportent l'adhésion, notamment en faisant référence aux valeurs.



IMAGINEUR



-  Imaginatif, Réfléchi, Calme
-  Inactions (Réflexions)
-  S'éparpille
-  ...visualise les solutions auxquelles personne ne pense,
dans la sérénité et le calme.

STYLE DE VENTE : VISIONNAIRE

- Prend du recul sur les sujets abordés.
- Imagine des solutions innovantes pour répondre à la demande du client.
- Apporte du calme dans les discussions.
- Invite le client à se projeter dans une vision de demain attrayante.



ÉNERGISEUR



Spontané, Créatif, Ludique



Réactions (J'aime/J'aime pas)



Rôle, souffle, ne comprend rien



...crée une complicité pétillante avec ses clients,
et facilite les ventes par son enthousiasme et
son humour.



STYLE DE VENTE : LUDIQUE

- Met de l'humour dans son relationnel.
- Son style spontané et naturel met à l'aise et invite à la franchise.
- Très bon en impro, il se montre créatif et original dans son approche.



PROMOTEUR



Adaptable, Persuasif, Charmeur



Actions



Attend des autres qu'ils se débrouillent seul



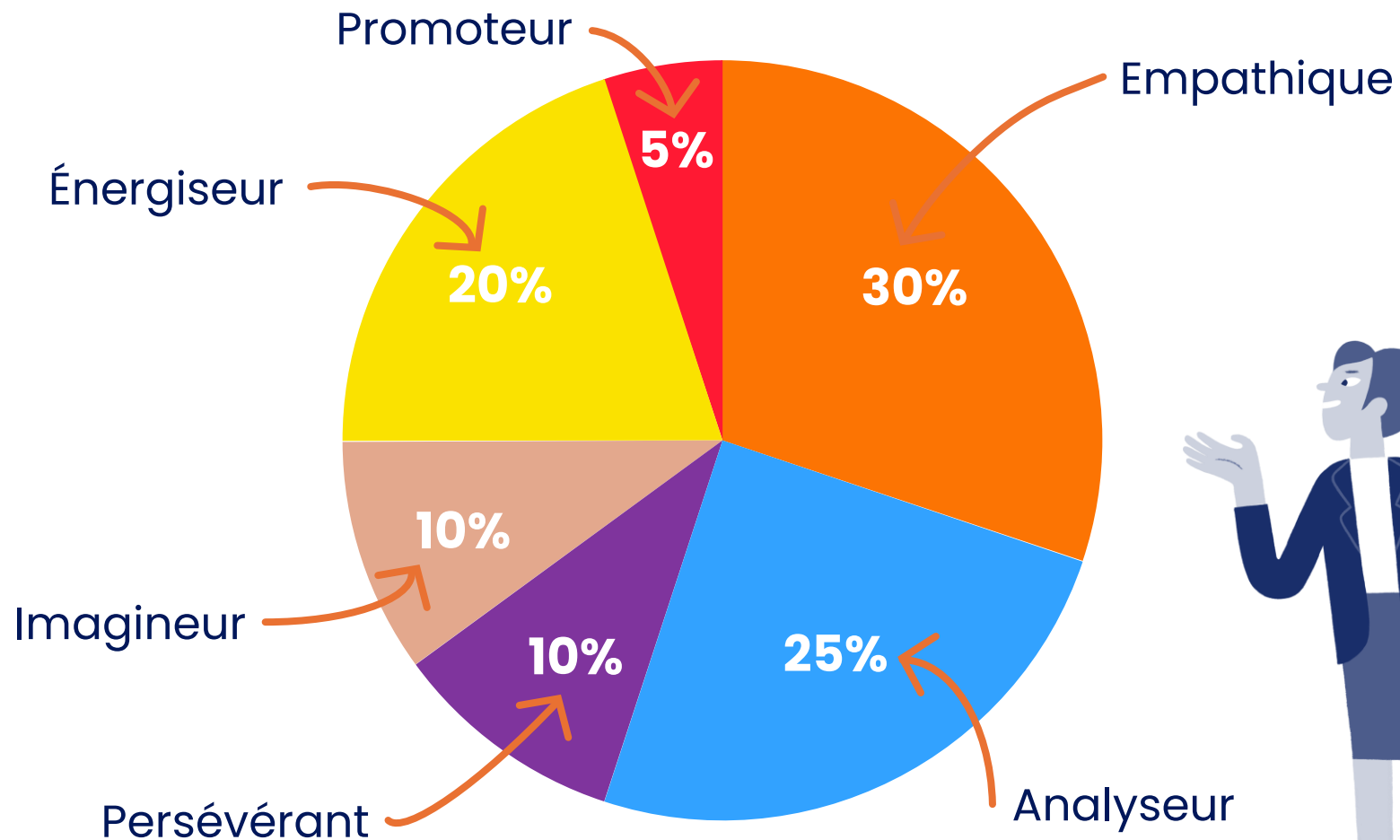
...saisit les opportunités, prend des initiatives et passe à l'action.

C'est l'étage où nous closons les ventes.

STYLE DE VENTE : DIRECT

- Adaptable et polyvalent, il sait parler à tous les clients.
- Aime relever des défis et gagner le plus possible.
- Voit et saisit les opportunités, trouve des solutions et les met immédiatement en action.

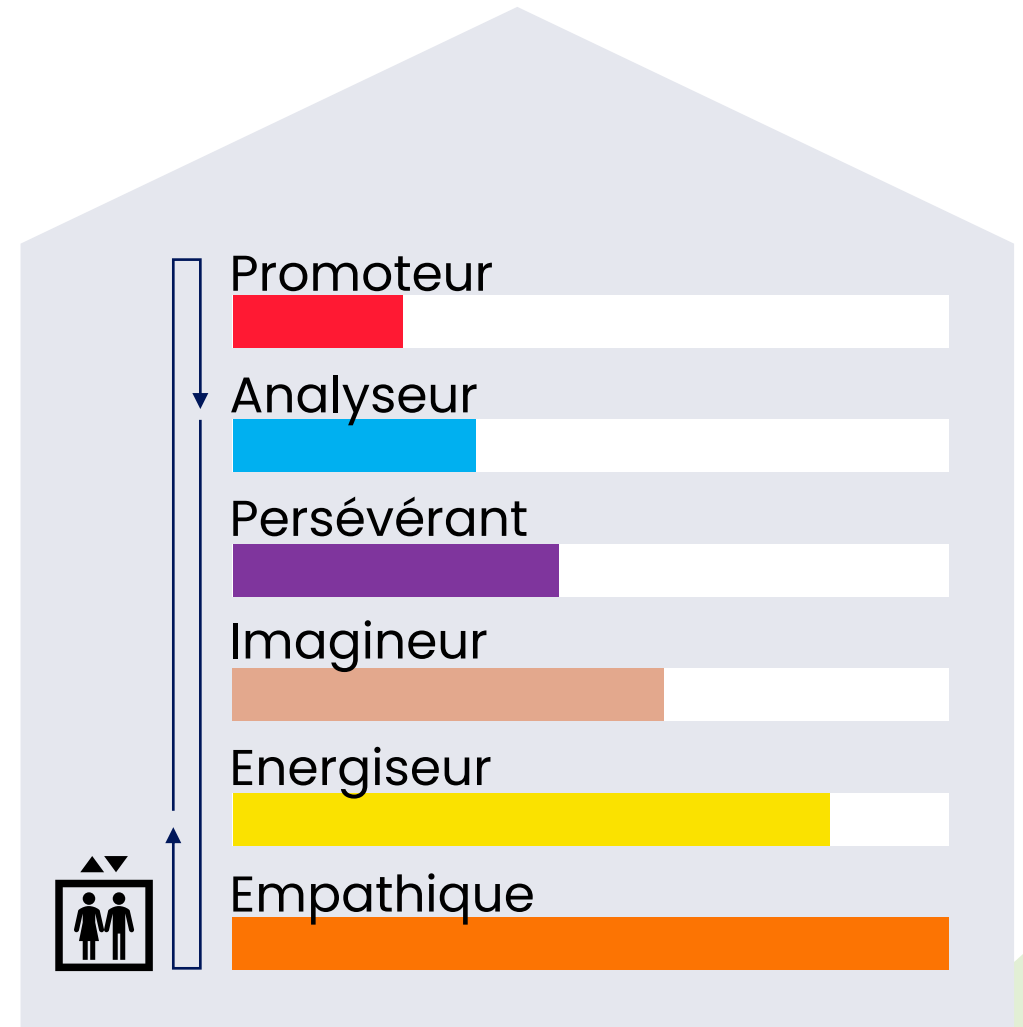
Pourcentages pour chaque Base



6 types de personnalité

-   Analyseur
-   Persévérant
-   Empathique
-   Imagineur
-   Energiseur
-   Promoteur

La structure de personnalité





Se former à PCM

« It's a Process !! » - Méthode **DIVA**

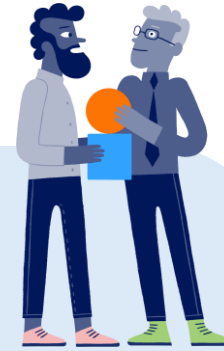
Décrypter

Les bases
Points forts
Perceptions
Parties de personnalité
Les environnements préférés
La matrice d'identification
Les phases les besoins psychologiques
Comportements sous stress :
1^{er} degrés : Drivers
2^{ème} degrés : Masques



Incarner

Canaux de communication
Perceptions
Parties de personnalité
Besoins psychologiques



Valider

Canaux de communication



Adapter

La formation

Le problème du 100% présentiel ..



- Interactions humaines
- Disponibilité compliquée
- Taux de rétention à 6 mois : 8% à 10%
- Transposition « In Real Life » difficile

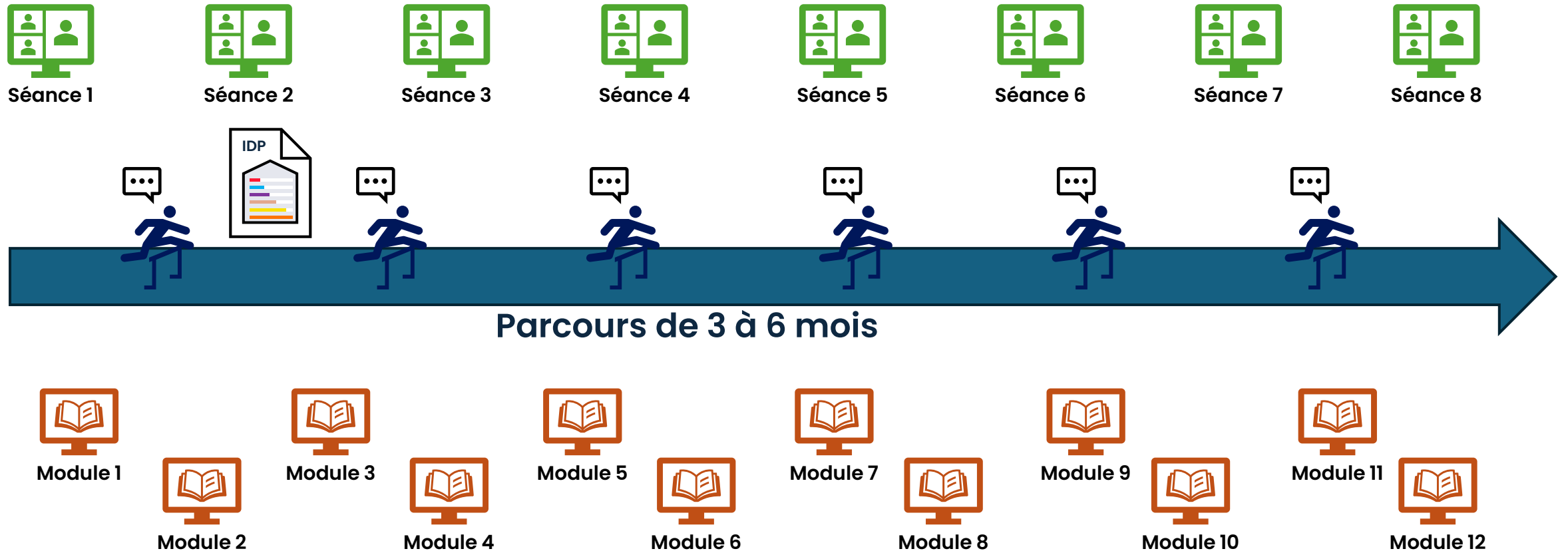
Le problème du 100% en ligne ..



- Flexibilité d'agenda
- Interaction humaine inexistante
- Autodiscipline nécessaire
- Risque d'abandon

Format idéal ?

Notre Parcours 4RH : un mixte



Notre **Parcours 4RH** : hybride - un mixte

Parcours de 3 à 6 mois



Inventaire de
personnalité
PCM



8
séances 1h



12
modules



Défis



Messagerie

- ✓ Interactions humaines
- ✓ Flexibilité d'agenda
- ✓ Entraînement particulier

- ✓ Suivi et accompagnement
- ✓ Mise en pratique « In Real Life »
- ✓ Mémorisation accrue

+ En binôme

Une question ?



Une question sur le modèle ?

Un besoin particulier ?

Contactez-moi



06.61.34.48.95



guillaume.pasquer@4rh.fr



<https://www.linkedin.com/in/guillaumepasquer/>



Guillaume PASQUER

