People side of business

STRUCTOGRAM®

Un système pédagogique pour le succès

Le cognitif Business…

Le monde évolue de plus en plus vite, les entreprises doivent s'adapter à des évolutions décidées stratégiquement ou imposées par les normes et/ou les Marchés.

La CONFIANCE, base de la réussite de toute organisation ou entreprise, entre les intervenants internes (du Top-management à l'employé de base) et externes (avec les Clients et/ou Fournisseurs) a fortement baissé.

Par un apprentissage rapide et durable de la COMPETENCE RELATIONNELLE, nous pouvons réinstaller une VERITABLE CONFIANCE entre les différents interlocuteurs. L'objet de cette brochure est de vous présenter ce système et quelques unes de ses applications.

"Structogram : Un système qui respecte l'identité de nos salariés et nous permet d'unir, au sein d'une équipe, une grande variété de compétences et de personnalités capable de travailler en complémentarité et en harmonie..."

J.P.
GE Belfort

Avant Propos…

L'environnement économique, d'une intensité concurrentielle exacerbée, contraint toute organisation à une remise à niveau permanente de son activité à travers ses process et son organisation. Cette contrainte est accrue par l'apparition de normes et réglementations de tous ordres (administratives, écologiques, sécuritaires, etc…) et de plus en plus prégnantes.

Ces changements, présentés comme des solutions miracles (ou seules alternatives possibles) sont perçus par vos personnels comme autant de contraintes imposées avec des objectifs inavouables, conséquence d'un manque de communication efficiente et d'une perte de confiance envers le "Système".

STRUCTOGRAM® vous permet de retrouver la **CONFIANCE** :

1. Au sein de l'Organisation par un Management Relationnel apte à mobiliser l'ensemble personnel et à l'impliquer dans l'avenir collectif,
2. Auprès des marchés (Fournisseurs et Clients) par de véritables relations de partenariat aptes à relever des défis communs pour le mieux être de chacune des parties.

Par nos expériences complémentaires, nous intervenons en Conseil et/ou Formation auprès d'entreprises et/ou organisations pour accompagner leurs démarches opérationnelles :

- Faciliter une communication efficiente à tout niveau de l'entreprise
- Développer le leadership des managers et les accompagner dans leur prise de poste ou lors de mutations importantes au sein de leur service,
- Déployer des démarches d'Amélioration Permanente...
- Renforcer les compétences commerciales de tout type pour le personnel concerné (accueil, assistance, vendeurs, acheteurs, etc…)

Le Cognitif Business

La Connaissance de Soi permet d'acquérir, par l'expérimentation personnelle, la connaissance du comportement humain. Augmentée de la prise de conscience du phénomène de perception, cette connaissance donne accès à la reconnaissance de l'Autre puis aux clés de la Compétence Relationnelle.

Cette dernière permet de développer des **relations de confiance** en interne comme en externe, gage de réussite personnelle et professionnelle. Les bases de celle-ci sont :

- L'authenticité de la personne, du manager et/ou du vendeur : rester ce que nous sommes, ne pas se contraindre à adopter une posture idéale,
- La reconnaissance de l'Autre et l'acceptation de ce qui nous différencie (cette différence enrichit le groupe de compétences naturelles)
- La connaissance spécifique du message, de la mission et/ou du produit (service) permet ensuite de : Communiquer avec efficience, Développer un Management Relationnel et/ou Vendre des produits ou service adaptés aux besoins explicites et implicites du Client.

La preuve par 3 de la connaissance… du savoir être

L'évolution de la personnalité.
Ce livre présente la plus grande découverte de l'être humain : celle de l'évolution de notre cerveau.
Il présente l'analyse biostructurelle, base du système pédagogique STRUCTOGRAM®.

Il n'y a pas de personnalité spécifique pour REUSSIR. Ceux qui réussissent :

- Présentent une authenticité optimale, c'est-à-dire, une harmonie entre la structure de leur personnalité et celle de leur comportement acquis.
- Ont un style très personnel et appliquent des méthodes et techniques qui leur conviennent parfaitement.

De ce fait, la connaissance de sa propre personnalité devient une condition primordiale pour une stratégie consciente de succès sur la durée.

La clé de la connaissance de soi-même.
"Connais toi toi-même". Cette devise est gravée depuis plus de 2000 ans sur le fronton du temple d'Apollon à Delphes.
Pour la mettre en œuvre de manière objective, l'approche analytique proposée, avec l'aide d'un formateur, vous aidera à acquérir les bases du comportement humain et à comprendre le vôtre.

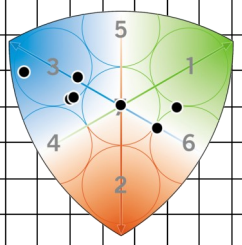
La clé de la connaissance des autres.
Qui comprend les autres développe son efficience relationnelle et peut ainsi les rallier à ses idées et/ou projets.
Avec l'aide d'un formateur et du Triogram®, vous apprendrez à reconnaître les différentes biostructures et à développer une communication efficiente.

La clé de la connaissance du Client.
Pour réussir dans une relation de vente, votre authenticité comme la reconnaissance de votre interlocuteur ne sont pas suffisantes pour conclure. Le produit, le service et votre marque émettent des signaux qui produisent des effets différents sur des clients différents.
Avec un formateur, vous apprendrez à comprendre et classer ces effets et à les présenter comme des bénéfices au client.

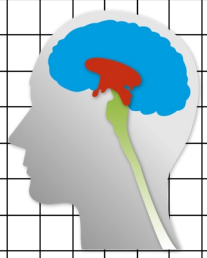
Dernier né : **La Compétence Relationnelle.**

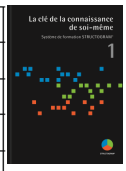
Le 3ème module ci-dessus s'applique également au management.
En effet, un manager doit "vendre" une mission et des méthodes à chacun de ses collaborateurs en fonction de leur personnalité.
Ainsi, il obtient la **motivation naturelle** de chacun d'entre eux pour un profit collectif au niveau de l'équipe et de l'entreprise.
Le classeur "Compétence Relationnelle" reprend les 3 modules ci-avant et permet au formateur d'ajouter des chapitres et/ou exercices spécifiques.

Ce sont les applications des 2 premiers modules adaptées à votre besoin. Les stagiaires travaillent sur des cas réalistes pour une application immédiate des acquis.



Optimisez les résultats de vos équipes en **VALORISANT** chacune des personnalités.





La clé de la connaissance de soi-même

ou **Manager sa personnalité**

Public visé

Toute personne qui veut augmenter son efficacité personnelle tant sur les plans professionnel que personnel, qui souhaite communiquer avec efficience et/ou renforcer ses compétences commerciales ou managériales.

Objectifs

- Connaître le comportement humain,
- Recenser son potentiel naturel et le mettre en œuvre au quotidien dans ses actions et missions,
- Maîtriser sa vie, développer son assertivité, gérer son stress, gérer son temps, améliorer ses apprentissages, etc...

Méthode pédagogique

L'analyse biostructurelle (auto-analyse) ne porte pas de jugement. Elle a été élaborée à la fin des années 70 par l'anthropologue allemand Rolf W. Schirm en lien avec la théorie du cerveau tri-unique du biologiste Paul MacLean.

La méthode pédagogique est essentiellement expérimentale, en 10 exercices, votre comportement naturel est visualisé via un disque coloré et un texte de base décrit différents aspects de votre personnalité en langage courant. Puis des travaux personnels vous permettent de renforcer votre connaissance personnelle et recenser vos potentiels naturels.

Programme

Les 5 étapes du programme sont les suivantes :

- Elaborez votre Structogram,
- Interprétez votre Structogram,
- Explorez votre biostructure,
- Acceptez votre Structogram,
- Exploitez le potentiel de votre personnalité.

Inscription

Directement sur le site www.structogram.fr pour une inscription individuelle ou en contactant votre formateur agréé pour un groupe.

Durée : 1 Jour

De 8 à 15 personnes

Le livre "La clé de la connaissance de soi-même" est remis à chaque participant.

Tarifs : nous consulter.

Découvrez votre identité et utilisez tout votre potentiel….

The people side of business

La clé de la connaissance des autres

ou **Comprendre son entourage humain**

Public visé

Toute personne qui est en contact avec d'autres pour quelque raison que ce soit : Employé, Cadre, Commercial, Manager, etc… Un seul pré-requis : avoir suivi le stage "La clé de la connaissance de soi-même".

Objectifs

- Reconnaître la biostructure des membres de votre entourage : collègues, équipes, contacts, clients, etc..,
- Développer une communication efficiente et instaurer un climat de confiance avec votre entourage,
- Faciliter le travail collectif

Méthode pédagogique

La méthode pédagogique est essentiellement expérimentale. Après avoir compris ce qu'est le phénomène de perception et en s'appuyant sur les acquis du 1er module, les stagiaires travaillent en sous-groupes homogènes pour trouver les caractéristiques d'un inconnu que l'on rencontre. Des exercices sur des descriptions écrites et/ou des vidéos viendront renforcer les acquis.

Le Triogram®, carte représentative de l'autre, servira à travailler sur un groupe pour en visualiser la complémentarité et en comprendre les relations entre ses membres.

Programme

Les 5 étapes du programme sont les suivantes :

- Le phénomène de perception,
- De la connaissance de soi à la connaissance des autres,
- Reconnaissez les biostructures,
- Communication efficiente avec l'autre,
- Optimisation du groupe : ce qu'il est et comment travailler avec lui.

Inscription

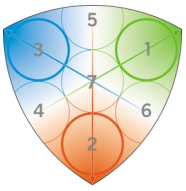
Directement sur le site www.structogram.fr pour une inscription individuelle ou en contactant votre formateur agréé pour un groupe.

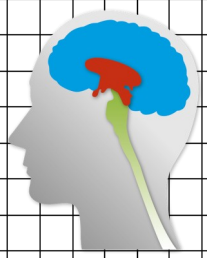
Durée : 1 Jour

De 8 à 15 personnes

Le livre "La clé de la connaissance des autres" est remis à chaque participant.

Tarifs : nous consulter.





Placez l'Autre sur le Triogram® et adoptez une communication efficiente...

The people side of business

La clé de la connaissance du client

ou **Manager ses Ventes**

"Nous, au CREDIT SUISSE, nous utilisons le système de formation Structogram car nos collaborateurs apprennent ainsi à émettre facilement et rapidement sur la fréquence qui est la mieux reçue par nos clients. Il en résulte une meilleure fidélisation des clients. Le succès nous donne raison."

Max B. Rauber
Vice Président
Training and Development

Public visé

Toute personne ayant une mission commerciale et/ou de représentation auprès de marchés ainsi que les personnes qui travaillent en amont à la présentation des produits (marketing, etc…)

Un seul pré-requis : Avoir suivi les stages "La clé de la connaissance de soi-même" et "La clé de la connaissance des autres".

Objectifs

- Comprendre les liens entre la marque, le produit et leurs perceptions par les clients,
- Acquérir une compétence commerciale basée sur la confiance,
- Apprendre à gérer les 3 phases de la vente (contact, argumentation et conclusion de la vente) en fonction de son Structogram et du Triogram du Client,
- Maîtriser sa vie, développer son assertivité, gérer son stress, gérer son temps, améliorer ses apprentissages, etc...

Méthode pédagogique

La méthode pédagogique est essentiellement expérimentale. En partant de la biostructure du client, des travaux de sous-groupes permettront d'acquérir les connaissances sur les différents aspects dans l'acte de vente. (motivations, besoins, résistances et freins).

Des exercices pratiques sur les propres produits des stagiaires permettront de travailler sur les argumentaires en fonction des biostructures.

Programme

Les différentes étapes du programme sont les suivantes :

- La triade de l'efficacité relationnelle dans la vente,
- Reconnaître les motifs de décision des différentes biostructures,
- Les différentes phases de la vente,
- Les phases de la vente en regard de mon Structogram,
- Réussir dans les phases difficiles pour moi.

Inscription

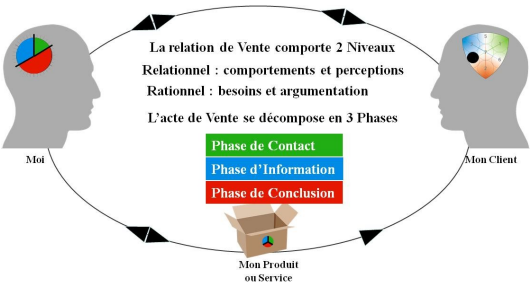
Contacter le formateur des stages 1 et 2 ou le site www.structogram.fr

Durée : 2 jours en fonction de l'ampleur des produits/services de l'entreprise.

De 8 à 15 personnes

Le livre "La clé de la connaissance du client" est remis à chaque participant.

Tarifs : nous consulter.



La VENTE - CONFIANCE est la seule qui dure ….

The people side of business

La Compétence Relationnelle

ou **Manager le Progrès Continu**

Public visé

Tout manager, débutant ou expérimenté, en charge d'un service, d'une équipe et ce, quelle qu'en soit la taille.

Aucun pré-requis n'est nécessaire

Objectifs

- Définir et comprendre sa mission au sein d'une organisation,
- Acquérir la Compétence Relationnelle pour communiquer avec efficience,
- Manager ses collaborateurs individuellement au sein du groupe dont il a la charge pour leur permettre d'effectuer leurs tâches avec motivation,
- Animer son équipe pour progresser en permanence par l'acquisition de méthodes personnalisables, la mise en place d'indicateurs pertinents et d'objectifs SMART.

"Avant donc que d'écrire, apprenez à penser.
Ce que l'on conçoit bien s'énonce clairement et les mots pour le dire arrivent aisément.
Hâtez-vous lentement, et sans perdre courage,
Vingt fois sur le métier remettez votre ouvrage,
Polissez-le sans cesse, et le repolissez,
Ajoutez quelquefois, et souvent effacez. [...] ."

Nicolas Boileau
1636 - 1711
Poète, écrivain et critique.

Méthode pédagogique

Un travail préparatoire est demandé aux stagiaires pour recueillir des cas et expériences réelles. La méthode pédagogique est expérimentale et basée sur la découverte en sous-groupes des grands principes évoqués avant une mise en pratique à travers des applications en sous-groupes issues du travail préalable. La synthèse des travaux des sous-groupes sera transmise à chaque participant pour compléter sa documentation.

La connaissance de soi et la reconnaissance des autres seront les piliers de la formation.

Programme

Les différentes étapes du programme sont les suivantes :

- Connaissance de soi puis des autres (voir pages 4 et 5),
- La triade de l'efficacité relationnelle en management,
- Les clés de la motivation individuelle des collaborateurs,
- Indicateurs pour l'activité présente puis objectifs SMART pour le futur,
- Les outils simples et efficaces d'analyse et de résolution de problèmes,
- Créativité et méthodes de progrès Continu par biostructure.

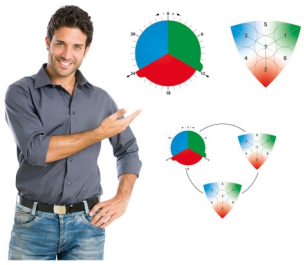
Inscription

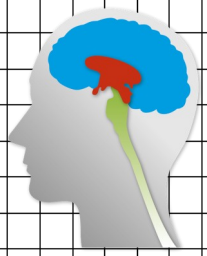
Contacter le formateur des stages 1 et 2 ou le site www.structogram.fr

Durée : 4 à 5 jours en fonction des objectifs de l'entreprise. Elle peut être animée en session continue ou en formation-action.

De 8 à 15 personnes

Classeur Compétence Relationnelle remis à chacun.





Soyez "Faciliteur" pour vos équipiers, vous réussirez mieux ….

The people side of business

Exemple de présentation pour un "analgésique"

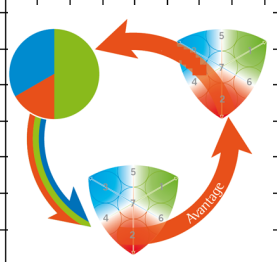
Point fort du produit: *Action très rapide*

- Pour le médecin à dominance du cerveau reptilien "éviter la douleur":
  Argument/Bénéfice: le patient ne souffre plus.
- Pour le médecin à dominance du système limbique "la performance":
  Argument/Bénéfice: Des résultats rapides ("au suivant s.v.p.")
- Pour le médecin à dominance du néocortex "la technique":
  Argument/Bénéfice: L'efficacité par une action sélective des molécules.

Cas du Changement : L'atteinte de l'objectif collectif...

Point fort du projet : S'adapter aux marchés, en préservant nos valeurs

- Pour une dominance verte :"Améliorer les conditions de travail"
  Argument/Bénéfice: Prendre en compte l'Humain et son bien-être.
- Pour une dominance rouge "Rechercher la performance":
  Argument/Bénéfice: Des actions efficaces et rapides… Toujours plus!
- Pour une dominance bleue "Analyser les processus":
  Argument/Bénéfice: La précision d'analyse pour optimiser les processus.



Autres formations avec le système STRUCTOGRAM®

Développement personnel :

Accompagnement individualisé, Intelligence émotionnelle, Gestion du temps, Gestion du stress, Gestion des conflits, Médiation, etc…

Management :

Chef d'Equipe, Management du changement, Management à distance, Manager de Service ou Département, Management des Ventes, etc...

Commercial : Accueil et vente conseil en magasin, etc...

Quelques références

Et bientôt vous!....