

The Persuasive Communicator



Was ist The Persuasive Communicator?

The Persuasive Communicator (CW™) ist ein 16 Stunden Training, welches den Teilnehmern ein Instrument bietet, ihre Kommunikation zu verbessern und überzeugender in jeder Geschäftssituation aufzutreten.

Die Methode basiert auf den "Persona Social Styles" und "Trust Building Models", welche in den letzten 20 Jahren bewiesen haben, zu den weltbesten und wirksamsten Kommunikationstrainingsprogrammen zu gehören.

CW™ ist einfach zu lernen und umgehend anwendbar, um die täglichen Herausforderungen im Beruf zu bewältigen. Teilnehmer erhalten Feedbacks von ihren Arbeitskollegen, wie diese die Kommunikationsfähigkeit, die interpersonelle Empathie und Flexibilität des Teilnehmers wahrnehmen. Auf Grund dieser Inputs werden Massnahmen erarbeitet, welche helfen, die Kommunikation mit anderen zu verbessern.

Ausserdem können die Teilnehmer das Persona Expertensystem "Gameplanning" in Anspruch nehmen, um sich auf künftige Herausforderungen im Bereich Kommunikation vorzubereiten. Vor einem Workshop wählen die Teilnehmer eine reale Person, mit welcher sie geschäftlich zu tun haben, als ihre persönliche Fallstudie aus. Während des Workshops nutzen die Teilnehmer das Feedback von bis zu 5 ihrer Arbeitskollegen, um ihre Stärken in Vertrauensbildung zu erkennen und noch wichtiger, sie lernen Methoden um ihre Schwächen zu reduzieren oder gar zu eliminieren. Am Ende des Workshops hat jeder Teilnehmer mit Hilfe der "Persona Global Gameplanning Software" die notwendigen Fähigkeiten erlernt, einen "Game-Action-Plan" erstellt und diesen neuen Weg der Kommunikation an seiner Fallstudie geübt. Für die Fallstudie werden meistens Personen gewählt, mit denen es dem Teilnehmer oft schwer fällt zu kommunizieren.

CASE STUDY

Mitsubishi Motors, Japan



◆ SITUATION

Mitsubishi Motors, Japan, was facing financial pressures due to an increasingly competitive local retail automotive home market.

◆ COURSE OF ACTION

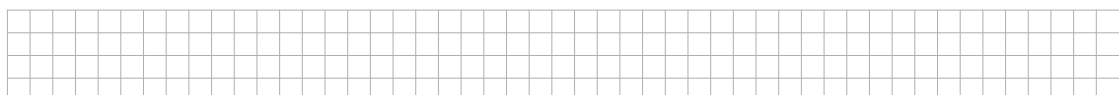
Mitsubishi conducted training for two groups: One group of 800 newly hired sales representatives used Mitsubishi's standard sales training curricula. A second group of 800 newly hired salespersons participated in a Japanese edition of *Persona's Persuasive Communicator Workshop*, with a special focus on empathy projection.

◆ RESULTS

Over a two-year period, the salespersons who completed *CW™ program* sold an average of 39 more cars per person annually than the group that participated in traditional training, possibly affecting both top and bottom line results.

CW™ Leistungen für den Teilnehmer

- **ANWENDBAR.** Der Schwerpunkt liegt beim Erlernen von sofort anwendbaren Fertigkeiten und nicht bei theoretischem Wissen.
- **EINFACH ZU VERSTEHEN.** Eine simple Methode, welche auf aktuellen persönlichen Erfahrungen basiert.
- **LANGZEIT-LEISTUNGEN.** Die "Gameplanning Software" kann immer wieder für kommende Herausforderungen genutzt werden.
- **VIELSEITIG.** Die gelernten Fertigkeiten sind im privaten wie im geschäftlichen Bereich effizient anwendbar.
- **MASSGESCHNEIDERTES PROGRAMM.** Die "Gameplanning Software" kann genutzt werden um die Leistungen der Produkte und Services eines Unternehmens zu integrieren.
- **DETAILLIERTE DOKUMENTATION.** Reporte und Führer beinhalten alle Informationen.
- **UNIVERSELLE WAHRHEITEN.** Die erlernten Prinzipien und Fertigkeiten sind in jeder Kultur anwendbar.
- **ARBEITSBEZOGEN.** Die Teilnehmer erstellen einen Actionplan, welcher dabei hilft, mit einem spezifischen Mitabreiter effektiver zu kommunizieren.



“Ich bin seit 20 Jahren in der Ausbildung tätig und bin überzeugt, dass dieses das beste Programm ist, das ich je gesehen habe.”

Yvon Dray • Director of Training for Operations, Alcatel, Mexico City

Persuasive Communicator Methode

Die ideale Teilnehmerzahl für einen Workshop beträgt 16-22 Personen, um eine optimale Interaktion zu erreichen. Da jeder Teilnehmer seine eigene Fallstudie hat, ist das Programm für Firmeninterne als auch öffentliche Workshops geeignet.

Ein exklusiver Vorteil für Teilnehmer ist der Zugang zu dem **“Persona GLOBAL®s proprietary expert system”** – der **“Gameplanning Software”**. Teilnehmer können die Software vom Persona 24-Stunden Online Assessment Center unter www.personaglobal.com auf ihren Computer downloaden. Das Assessment Center funktioniert als **Service Center**, welches früheren Teilnehmern erlaubt, neue **“Gamepläne”** für spezifische Personen zu erstellen. Workshopteilnehmer können danach jederzeit Profile über Personen erstellen, ohne dass diese es mitbekommen, um Selbstvertrauen für Gespräche zu erlangen und die gewünschten Resultate zu erreichen.

Eine andere einzigartige Möglichkeit bietet die Gamplanning software, indem man die Vorzüge der Services und Produkte eines Unternehmens im Programm integriert. Das heisst, dass dem User Angaben angezeigt werden, mit welchen er eben diese spezielle Person von den Angeboten und Produkten überzeugen kann.

Einzigartige Vorteile für Berater

- **ZERTIFIKATION.** Kann in 2 Tagen abgeschlossen werden, je nach Gruppengrösse und Erfahrungen der Trainer und Berater.
- **INDIVIDUELL.** Methode kann in verschiedenen Kulturen und in zahlreichen Sprachen angewendet werden.
- **EINFACH ZU VERSTEHEN.** Ein Leader Guide und eine Power Point Präsentation bieten dem Trainer Grundlagen für die Moderation der Workshops.
- **WELTWEITE ERREICHBARKEIT.** Das Online Assessment Center erlaubt die Durchführung über das Internet und die Erstellung von Reports in zahlreichen Sprachen.
- **ERFOLGSGESCHICHTE.** Die CW™ Methode wurde über 20 Jahre erfolgreich in zahlreichen Kulturen getestet.

Empfehlung

Untersuchungen durch Applied Communication Technology und die San Francisco State University haben das **“Persona Global Social Styles Model”**, basierend auf dem the Social Styles Fragebogen in zahlreichen Kulturen untersucht, unter anderem in England, Japan, Neuseeland, der Schweiz und den USA, und für sehr gut befunden.

Hier einige Bücher, welche auf dem **“Persona Global Social Styles model”** basieren:

- **Mike Godfrey, Targeted Selling, Competitive Edge Management Series,** Australian Institute of Management MSW Training Centre Ltd., 1995, Prentice Hall Australia Pty Ltd.
- **Ph. Durreche & Ch. Dupont, Pourquoi l’autre est si c...ou l’Apologie de la difference,** 1994, Les Presses Du Management, Paris.
- **Dr. Alain Golay, Le Perso Regime, Personalities and Alimentary Behaviors in Obese Patients,** 1996 PAYOT. Researchers at Stanford University, and at the Department of Medicine, University Hospital, Geneva, Switzerland, studied the role of personality in eating habits.

ÜBER DEN AUTOR



Jon Gornstein
Gründer und Präsident von Persona Global

Jon Gornstein hat 25 Jahre lang multinationale Korporationen in Führungsveränderungen, Unternehmenskultur, Verbesserung der Unternehmensausrichtung, Leistungssteigerung und Kommunikationsverbesserung unterstützt. Er war beratend in mehr als 40 Ländern tätig in Firmen wie: IBM, Glaxo SmithKline, Cathay Pacific Airways, Goldstar, Hilton Hotels.



For more information about **Persona GLOBAL®**, Inc.’s metrics and methodologies, please contact info@personaglobal.com or visit www.personaglobal.com

ABOUT **Persona GLOBAL®**

Persona GLOBAL® is a worldwide provider of assessment tools and methodologies for corporations facing challenges in change leadership, communication, organizational alignment, sales, customer service and management. **Persona GLOBAL®**, Inc.’s metrics and methodologies are currently available in 45 countries; its programs have been translated in up to 33 languages. More than 1,100 certified **Persona GLOBAL®** practitioners around the world serve their clients as strategic business partners.

Corporations that have benefited from **Persona GLOBAL®** Programs include:

- BMW
- Mitsubishi
- Disney
- Coca-Cola
- Hitachi
- Applied Materials
- Dell Computer
- IBM
- Alcatel
- Motorola
- British Airways
- Japan Airlines
- Credit Suisse
- American Express
- SONY Music Entertainment