

## Executive Master Management Commercial

### Biographie



#### Pascale BELORGEY

Poste : Responsable de l'offre efficacité professionnelle  
Spécialisation  
Certifiée Process Com©

### Syllabus

**Intitulé du module ou cours : Développement d'une meilleure connaissance de soi**

**Date(s) des cours : 20 et 21 novembre 2015**

**Durée : 14 heures**

#### Objectifs visés

Mieux comprendre son fonctionnement personnel.

Décrypter les talents et points de vigilance de son équipe commerciale en fonction des profils.

Elaborer une stratégie pour développer les talents.

#### Principaux points abordés

Découvrir le modèle Process Com®

Explorer les 6 types de personnalités Process Com® : préférences personnelles, fonctionnement de chaque type, atouts et points de vigilance.

Identifier le type de personnalité de ses collaborateurs.

Développer son efficacité relationnelle.

#### Méthodes pédagogiques utilisées

L'inventaire de personnalité Process Com® est un modèle largement répandu en Europe et aux Etats-Unis

Exercices pratiques, analyse des cas des participants, échanges dans le groupe, jeux de rôle, utilisation du vécu en salle, conseils et apports synthétiques.

#### Bibliographie

Comment leur dire ? – La Process Com® - Gérard COLLIGNON- Interéditions – 2010

La boîte à outils des commerciaux – Pascale BELORGEY et Stéphane MERCIER – Dunod – 2014

La boîte à outils de la gestion du temps – Pascale BELORGEY – Dunod - 2014

#### Webographie

Le blog de l'efficacité professionnelle - <http://www.efficaciteprofessionnelle.fr/>