



"MarketingData-Red", si te gusta el marketing

publicada por "Notorius Comunicacion, S.L." en el Portal del marketing, publicidad, promoción y medios.



- Últimos
- Prensa
- Promo
- Eventos
- Gráficas
- Spots
- Estudios
- Artículos
- Empleo

- [Razones para la Independencia d](#)
- [Hand Made](#)
- [42 market research lanza panele](#)
- [Con Ciencia](#)
- [RE-](#)
- [Gigantomedia](#)
- [ForoAlfa 2012](#)
- [Un nuevo documento de Proximity](#)
- [SEIPASA implanta la solución](#)

Su publicidad en este Portal

Orden
Selecciona Zona
Selecciona pais

Notorius Comunicacion, S.L.

ed atasy raci lhp

Nota de Prensa publicada relacionada con las empresas/blogs presentes en el buscador.

Desde aquí puedes hacerlo y directamente será incluida y enviada diariamente a una base de datos de más de 1000 profesionales o departamentos de comunicación de empresas. Es muy importante incluir todos los datos.



Aliocha Mussy explica qué aporta este modelo y su aplicación al Management

Publicado por: [Notorius Comunicacion, S.L.](#)
Fecha: 2012-09-20 / 11:33:50

Aliocha Mussy, directora de Process Com España, explica qué aporta este modelo y su aplicación al Management

Llega a España Process Com, el modelo utilizado por la NASA y sus astronautas para mejorar sus habilidades de comunicación

o "La falta de comunicación es un mal endémico en las empresas; Process Com rompe esa dinámica"

- ▶ Marketing comunicación
- ▶ Marketing tecnológico
- ▶ Marketing consulting
- ▶ Marketing telefónico
- ▶ Marketing corporativo
- ▶ Marketing turístico
- ▶ Marketing directo
- ▶ Producción audiovisual
- ▶ Marketing estudios
- ▶ Producción gráfica
- ▶ Marketing financiero
- ▶ Logística/import-export
- ▶ Marketing formación
- ▶ Asociaciones
- ▶ Marketing inmobiliario
- ▶ Organismos oficiales
- ▶ Marketing político
- ▶ Otros
- ▶ Marketing promocional
- ▶ Weblogs/bitácoras

o Son los clientes que lo dicen: “Es un modelo muy fácil de poner en práctica, en sólo 4 días (2+2), un alto Directivo, un Comité de dirección, como cualquier miembro de un equipo, pueden mejorar de forma notable su habilidad de comunicación”

o “Si como la mayoría de los modelos existentes, Process Com te ayuda a entender mejor al otro, también va más allá, enseñándonos cómo actuar con el otro para que se sienta escuchado y entendido, cómo identificar las zonas de estrés y cómo evitarlas.”

”Houston? We have a problem! ». 13 de abril de 1970, mientras el Apolo 13 va de camino a la Luna, uno de los depósitos de carburante explota, y provoca una fuga muy peligrosa de oxígeno. Imperturbable, la tripulación avisa a la Base antes de aterrizar de urgencia. Impresionada por su “sangre fría”, la NASA busca a partir de ese momento cómo conseguir equipos tan unidos como el de Apolo 13. Para lograrlo, tiene que ser capaz de prever las reacciones de cada astronauta en situación de estrés. Así es cómo adopta la Process Communication en 1976, elaborada por un tal Taibi Kahler.

No sólo la NASA. Hasta el propio Bill Clinton ha probado la receta de este doctor en psicología, del que afirma: “Taibi Kahler es un genio. Sabe más de dinámica de personalidad que cualquier persona en el mundo. Ha sido un consejero muy bueno”.

También las empresas, que necesitan tanto como la NASA evitar las relaciones conflictivas, se interesaron muy rápido por los trabajos del Dr Kahler.

Según Kahler, la personalidad humana se compone de 6 facetas. Pero en cada persona, siempre hay una o dos dominantes que condicionan la mayor parte de sus reacciones. Si se conoce ese rasgo psicológico en cada persona, entonces es posible adaptarse a ella y darle el sitio que le corresponde dentro de un equipo.

“Process Com es una herramienta innovadora que permite entender, motivar y comunicarse con eficacia” explica Aliocha Mussy, directora de Process Com España.

En el mundo empresarial, este modelo se dirige tanto a altos directivos o mandos intermedios que buscan perfeccionar sus habilidades de liderazgo, como a consultores, “conscientes de la necesidad de la mejora permanentemente de la comunicación interna”, y a los profesionales de RRHH “para apoyar sus planes de optimización de la comunicación interpersonal en equipos de trabajo y entre departamentos”.

“En el mundo de la formación y el coaching se dirige a todos los formadores y coaches que quieren resolver mejor las situaciones de tensión vividas por sus clientes, afrontar con éxito situaciones que hasta ahora han estado bloqueando la calidad de su trabajo, y encontrar nuevos argumentos para fidelizar a sus clientes o conseguir nuevas oportunidades para ejercer su talento”, añade Aliocha.

Después de más de tres décadas aplicándose con éxito en todo el Mundo, en diferentes ámbitos, este modelo llega a España. Aliocha Mussy explica las ventajas de esta herramienta y su aplicación al Management. “Las herramientas de la Process Communication Model (PCM), inventadas por Taibi Kahler, ofrecen una ayuda de mucho valor para los que quieran mejorar sus capacidades de comunicación. Process Communication permite identificar los rasgos dominantes de cada persona para utilizarlos para beneficio del equipo”.

▶ Marketing promocional	▶ weblogs/bitacoras
▶ Marketing servicios	▶ Tiendas online
▶ Artesanía	▶ Marroquinería
▶ Deportes/aire libre	▶ Medida, aparatos de...
▶ Electrónica/sonido	▶ Menaje y mesa
▶ Envases	▶ Modelismo
▶ Figuras/trofeos	▶ Música
▶ Fumador	▶ Papelería/escritura
▶ Herramientas	▶ Perfumería/cosmética
▶ Hinchables	▶ Plásticos
▶ Hostelería	▶ Regalos
▶ Joyería/bisutería	▶ Textil
▶ Juegos/juguetes	▶ Verano/playa

¿Cómo hacer uso de nuestro buscador?

¿Cómo hacer uso de nuestro buscador?



Eres estudiante, freelance y deseas dar a conocer tus trabajos creativos? Comienza ya a publicar tu curriculum vitae visual: [gráficas](#), [cuñas](#), [copys](#), [spots](#), [fotografía](#), [interactivas](#). O quizás necesitas contratar un diseñador, creativo...? Echa un vistazo a los y contacta directamente con los autores.



¿Cómo hacer uso de nuestro buscador?



Diana es una especialista del marketing en las diferentes áreas del conocimiento...Diana eres tú. Ayuda y comparte lo que sabes!. [Envía o contesta a una pregunta](#) de la lista a otras personas.

Aliocha Mussy nos recuerda que saber comunicarse, entender y hacerse entender es esencial en nuestras relaciones con los otros, y está directamente relacionado con la eficiencia en el trabajo. "Resultados bajando, creatividad parada, falta de confianza en uno mismo... son muchos los avisos que nos deben alertar sobre el déficit de la comunicación dentro de las empresas".

Señala esta experta en comunicación que la fuerza de este modelo es que más allá de facilitar un diagnóstico de quienes somos y cómo funcionamos, es un modelo dinámico y pragmático que da claves concretas para adaptar su comunicación, motivar a la gente, incluso con aquellos que no dieron la formación y no conocen el modelo.

- ¿Cuáles son las claves de Process Com?

"Process Com nos da claves concretas para: 1-hablar con cada persona la lengua que entiende, 2-para motivar a cada uno dándole lo que más necesita, 3- para anticipar las secuencias de estrés y saber gestionarlas.

En el contexto actual, ponemos mucha presión sobre las espaldas de los directivos para que encuentren soluciones nuevas y que sean capaces de sacar mejores resultados. El estrés se acentúa a todos los niveles de la empresa y baja el rendimiento de cada uno y la eficacia global de la empresa. Poder gestionar ese estrés y frenar sus efectos, esa es una de las claves esencial de Process Com.

- Además de una mejor "reactividad", ¿qué aporta la Process Com?

Permite también anticipar los comportamientos que una persona podrá desarrollar en caso de estrés leve o severo. En fin, tenemos herramientas operacionales para decir cómo reaccionar cuando se manifiestan esos comportamientos bajo estrés. Es un enfoque pragmático y positivo.

- ¿Qué resultados tangibles se pueden observar?

La Process Com aporta a aquellos que la ponen en práctica un verdadero cambio de perspectiva, una apertura sobre sí mismo y el otro. Permite acceder individualmente a ese lugar de control interno que permite a cada uno actuar y salir de esa postura de víctima frente a los acontecimientos de la vida.

Cuando entendemos lo que nos hace movernos, y especialmente lo que tiene que ver con los comportamientos negativos, es más fácil aprender a evitar dichos comportamientos.

- ¿No hay riesgos de "encasillar" a la gente?

No se trata de ninguna forma de « encasillar » sino de entender la dinámica de una persona única en sí. Pongamos el caso de un interlocutor extranjero: entender su lengua o su cultura nos permitirá un intercambio natural y quizá incluso de calidad. De la misma forma, saber identificar el tipo de personalidad de su colaborador permite deducir la "lengua" que entenderá al 100%, facilita una comunicación de calidad, y amplifica el potencial motivador del mensaje que le queremos transmitir. Entender cuál es el modo preferencial de funcionamiento de un colaborador, de un cliente, es lo opuesto a "encasillar" a la gente.



Regalos promocionales

Accede al mayor centro comercial de regalos para campañas de marketing. Elige entre más de 5000 artículos y envíanos tu solicitud de presupuesto. Ver la Red de **Consejeros Promocionales Asociados**, y/o suscríbete a nuestro **Servicio de Alertas**.



Primera Guía en internet que recoge todos los Medios de Comunicación españoles con una sección de especial interés para los profesionales de Agencias y Anunciantes: [revistas](#), [prensa](#), [radios](#), [televisión](#), [cine](#) y [publicidad exterior](#). → + [info sobre la Guía](#)

▼ LAS PUBLICACIONES:

▼ de Empresas

▶▶ Notas de Prensa

▶▶ Campañas promocionales

▶▶ Eventos

▶▶ Ofertas de Empleo

▶▶ Spots/videos

▶▶ Campañas gráficas

▶▶ Informes/estudios

▶ Automoviles

▶ Alimentación/bebidas

▶ Comercio

▶ Consumidores

▶ Distribución

▶ Empresas

Gestión anuncios ▶

Anuncie su negocio online

Use AdWords para crecer su negocio. Empiece a anunciar en Google hoy. www.Google.com/Ad..

Aprende marketing

y logra un Título Norteamericano Estudiando desde Casa y en Español www.innovacollege...



[Ver todos los comunicados publicados relacionados con "Notorius Comunicacion, S.L."](#)

[Ver las últimas Notas de Prensa publicadas](#)

¿Te ha gustado esta información? [Suscríbete a nuestro servicio de Alertas](#)

Comparte esta nota  [¿qué es esto?](#) | [Imprimir](#) | [recomendar](#)

Noticias

- [SEIPASA implanta la solución de factura electrónica de SERES](#)
- [Indra lidera el desarrollo e implantación del segmento terreno del satélite Ingenio](#)
- [Leo Farache nuevo Director General de la Asociación de Agencias de Medios.](#)
- [playthe.net Experience reúne en San Sebastián a referentes de la comunicación, marketing y publicidad](#)
- [MSC Cruceros y el Valencia CF renuevan su acuerdo](#)
- [Reparalia confía su sistema de gestión empresarial a Grupo Euclides](#)
- [Jugando al golf con Konica Minolta](#)
- [Uno de cada cuatro niños tiene problemas con sus pies que pueden afectar al crecimiento y a un desarrollo sano](#)
- [Un buen liderazgo provoca motivación](#)
- [Jose Antonio Nogales, director general creativo de Archibald Ingall Stretton](#)
- [Sevilla acoge hoy la V Edición de Franquishop](#)
- [Ecosentido 2012: Alimentación Ecológica, desarrollo sostenible y conservación medioambiental en Gijón](#)
- [Santander acogerá en mayo de 2013 la asamblea anual del Spain Convention Bureau y el IV Foro MICE](#)
- [La consultora WATT apuesta por la formación de los nuevos perfiles de la web 2.0](#)
- [AFAB celebra su 25 Aniversario](#)
- [Válida en Ortomedical Care '12](#)
- [Rehabilitación accesible](#)
- [II Congreso de Eficiencia Energética Eléctrica e3+, en MATELEC 2012](#)

- ▶ Finanzas
- ▶ Internet
- ▶ Logística
- ▶ Medios
- ▶ Medio ambiente
- ▶ Mercados
- ▶ Productos/precios
- ▶ Salud
- ▶ Tendencias
- ▶ Televisión
- ▶ Sociedad
- ▶ Otros
- ▼ **de libre colaboración**
- ▶▶ La Columna de Opinión
- ▶▶ Temas de marketing
- ▶ Comunicación
- ▶ Consulting
- ▶ Corporativo
- ▶ Directo
- ▶ Estudios
- ▶ Financiero
- ▶ Formación
- ▶ Inmobiliario
- ▶ Político
- ▶ Promocional
- ▶ Servicios
- ▶ Tecnológico
- ▶ Telefónico
- ▶ Turístico
- ▶ Audiovisual
- ▶ Gráfica
- ▶ Logística

NOT ENOUGH Online Sales?

Improve Your Website & Attract Quality Leads - Limited Time Offer
www.moniquepoche.com

Hayford Direct Marketing

For all Small Business Marketing direct to Social media
hayfordmarketing.we...

Recomiéndanos a tus **Amigos!**

regalales a tus clientes

Agencias publi!



IBERONEWS

tu empresa



Wolters Kluwer España

- [Tecnocom recibe la certificación de seguridad PA DSS en sus plataformas de medios de pago SIA y SAT](#)
- [Mejorando los Resultados a través de los Procesos de Negocio](#)

led robotsB

Desde: hasta (yyyy-mm-dd)

Keywords:

© Si tiene alguna consulta acerca de estas Notas: [ver cláusulas de responsabilidad.](#)

Derechos de Autor

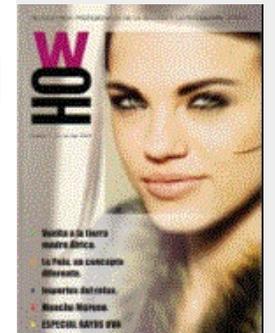
La publicación de contenidos generados por terceros es debidamente atribuida a quienes dicen ser sus autores, quienes serán únicos responsables de su contenido. Los derechos de propiedad intelectual de las colaboraciones, artículos de opinión, notas de prensa, temas de marketing, eventos, spots, campañas promocionales y gráficas...etc... publicados pertenecen a sus respectivos autores. "La opinión expresada en cada artículo refleja exclusivamente la opinión de los autores, MarketingDATA-RED no se hace responsable de dichas opiniones, pero velará para que éstas no resulten ofensivas y no vulneren la legalidad vigente."

MarketingDATA-RED no responde por la veracidad o exactitud de los datos que se consignen en los textos o trabajos publicados. Así mismo, no compromete su responsabilidad en cuanto a la idoneidad, o calidad profesional de las publicaciones. Lo único que se garantiza con respecto a los textos publicados, es que corresponden a trabajos realizados y elaborados por quien remite o firma los mismos.

Asesoramiento Profesional

El material contenido en este sitio web se brinda únicamente a título informativo y de ninguna manera puede considerarse que constituya asesoramiento profesional. Antes de tomar decisiones relacionadas con los conceptos emitidos consulte los profesionales correspondientes.

- ▶ Otros
- ▶ en el rincón del creativo
 - ▶ Gráficas
 - ▶ Cuñas
 - ▶ Copys
 - ▶ Spots/videos
 - ▶ Fotografías
 - ▶ Interactivas
- ▶ en Pregúntale a Diana
- ▶ Tablón de anuncios
- ▶ Canal Noticias
 - ▶ de Empresas
 - ▶ Marketing comunicación
 - ▶ Marketing consulting
 - ▶ Marketing corporativo
 - ▶ Marketing directo
 - ▶ Marketing estudios
 - ▶ Marketing financiero
 - ▶ Marketing formación
 - ▶ Marketing inmobiliario
 - ▶ Marketing político
 - ▶ Marketing promocional
 - ▶ Marketing servicios
 - ▶ Marketing tecnológico
 - ▶ Marketing telefónico
 - ▶ Marketing turístico
 - ▶ Producción audiovisual
 - ▶ Producción gráfica
 - ▶ Logística
 - ▶ Asociaciones
 - ▶ Oficiales





[Bienvenida](#) | [acerca de](#) | [MDR en tu web](#)
| [publicidad](#)

Advertencia Legal: El contenido de los comunicados publicados en las distintas secciones de este Portal: [la columna de opinión](#), [notas de prensa](#), [campañas promocionales](#), [eventos](#), [ofertas de empleo](#), [spots](#), [campañas gráficas](#), [temas de marketing](#), [el rincón del creativo](#), [pregúntale a Diana...etc...](#) en este Portal son responsabilidad exclusiva de las empresas/personas u organizaciones que las emiten. MarketingData-Red se limita a reproducirlas.
[RSS Feed](#) · [Contacto](#) · [Accesibilidad](#) · [Products](#) · [Disclaimer](#) · [CSS](#) and [XHTML](#)