

# RENFORCER SES RELATIONS PROFESSIONNELLES AVEC PROCESS COMMUNICATION MODEL® (PCM)

2 jours

## ADAPTER SA COMMUNICATION À LA PERSONNALITÉ DE SON INTERLOCUTEUR

### PROGRAMME DE LA FORMATION

Un test de personnalité en ligne à compléter en amont de la formation, pour découvrir son profil PCM et identifier ses modes de communication privilégiés

### INTÉGRER LES COMPOSANTES DE LA COMMUNICATION AVEC PROCESS COMMUNICATION MODEL® (PCM)

- › Distinguer le processus de communication : le fond et la forme du langage
- › Prendre en compte l'importance de la communication verbale et non verbale
- › Identifier la structure de personnalité et les impacts sur la communication
- › Cerner les différents modes de perception qui composent notre vision du monde : émotion, pensée, opinion, réflexion, action et réaction

Atelier d'entraînement : repérer les modes de perception de son interlocuteur

### PCM POUR MIEUX IDENTIFIER SES COMPORTEMENTS ET CEUX DE SES INTERLOCUTEURS

- › Identifier les six types de personnalités : caractéristiques, points forts et différences
- › Distinguer les combinaisons possibles et leurs conséquences
- › Reconnaître le type de personnalité de son interlocuteur à travers les messages perçus : mots, ton et posture

Analyse de son "Inventaire de Personnalité" : valider son profil et son mode de fonctionnement

Atelier d'entraînement : cerner le type de personnalité de son interlocuteur

Atelier d'ancrage des acquis : reconstituer le modèle PCM avec des cartes au sol

### DÉVELOPPER UNE COMMUNICATION POSITIVE ET CONSTRUCTIVE AVEC SON ENTOURAGE PROFESSIONNEL

- › Accroître son impact dans la relation à l'autre en mobilisant les différentes parties de sa personnalité
- › Choisir le canal de communication le plus adapté au profil de son interlocuteur : à chaque personnalité, un langage adéquat
- › Repérer les besoins psychologiques de son interlocuteur pour déclencher et nourrir sa motivation

Mise en situation : adapter sa communication à chacun des six profils PCM

### APAISER LES SITUATIONS DE TENSIONS ET DE STRESS

- › Repérer les signes de stress pour soi et pour son interlocuteur en identifiant les comportements associés aux trois degrés de stress : drivers, mécanismes d'échec, désespoir
- › Apprendre à y répondre positivement pour déjouer les séquences de stress
- › Identifier les résistances : les contourner et insuffler de nouvelles motivations
- › Instaurer une communication favorable pour mieux gérer les situations difficiles sous stress

Simulations : déjouer les situations de stress et de "mécommunication" en y répondant de manière adaptée

### OBJECTIFS

Identifier son fonctionnement et celui de ses interlocuteurs pour communiquer de manière positive et productive.  
Reconnaître les six types de personnalités avec l'approche Process Communication Model® (PCM) afin de pouvoir s'adapter rapidement à chaque profil.  
Distinguer les motivations de ses interlocuteurs.  
Développer la coopération.  
Gérer les situations de tensions interpersonnelles grâce aux outils du PCM.

### LES PLUS DE CETTE FORMATION

Une approche originale de la communication à travers Process Communication Model® (PCM), un modèle accessible, rapide et pragmatique pour reconnaître rapidement son type de fonctionnement et celui des autres  
Des mises en situations individuelles, des entraînements pratiques et les conseils personnalisés des intervenants, certifiés à Process Com®, pour ancrer les acquis et faciliter leur mise en œuvre au quotidien  
Une pédagogie interactive et appliquée, avec des illustrations tirées de l'actualité, l'élaboration de feuilles de route et une mise en application immédiate des concepts abordés

### PUBLIC ET PRÉREQUIS

Toute personne désireuse de progresser dans ses relations interpersonnelles professionnelles

### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes  
Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)  
Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation  
Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

### SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation  
Évaluation à chaud et à froid

### TARIFS

1 640 € HT - Réf : PNL-PCMA

Validité : 30 juin 2026

### PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse :  
les 12 et 13 mars 2026  
les 17 et 18 septembre 2026

Formation à distance :  
les 21 et 22 mai 2026  
les 2 et 3 novembre 2026

