

CATALOGUE & TARIFS 2026



A3C^s

CONSEIL & FORMATION

Transformez votre façon de
communiquer

SOMMAIRE

FORMATEUR

PROCESS COMMUNICATION MODEL

PLANNING 2026

TARIFS DES FORMATIONS

PROGRAMMES

NOTRE APPROCHE

COMMENT ÇA SE PASSE ?

AVIS CLIENTS

DÉCOUVRIR >



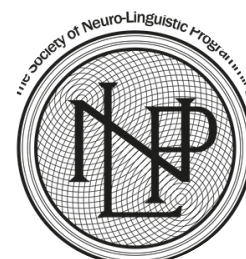
FORMATEUR

Passionné par l'humain, j'accompagne particuliers, entrepreneurs et professionnels dans le développement de leurs compétences relationnelles.

🎓 15 ans d'expérience

★ Formateur accrédité PCM

💖 Maître praticien PNL

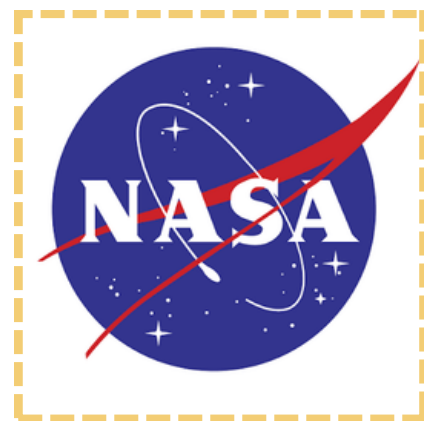


EN SAVOIR +



PROCESS COMMUNICATION MODEL

Outil de **décodage** et de compréhension des styles de communication et des **comportements humains**



50 ans de recherche et de développement pour la NASA afin de développer des équipes efficaces

1,5 millions de personnes ont complété leur profil PCM



1. Prenez conscience de votre personnalité



2. Décodez les actions, les paroles, le comportement



3. Adaptez votre style de communication



4. Construisez de meilleures relations

ILS UTILISENT PCM :



PLANNING FORMATIONS 2026



Formations 2026	Prochaines sessions	Format
Bases PCM (2 jours)	Lundi 14 septembre Lundi 28 Septembre	Présentiel
Bases PCM (2 jours)	Lundi 9 novembre Lundi 23 novembre	Distanciel
PCM Niveau 1 (4 jours)	9 et 10 octobre 6 et 7 novembre	Présentiel (Toulouse)
Vendre avec PCM (2 jours)	Mardi 13 octobre Jeudi 15 Octobre	Présentiel (Toulouse)
Manager avec PCM (2 jours)	Jeudi 19 novembre Jeudi 26 novembre	Distanciel

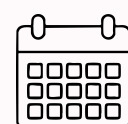
FORMATION INTER BASES PCM



PRESENTIEL

690,00 €

- PROFIL PCM
- 2 JOURS EN **PRESENTIEL**
- SUPPORTS DE FORMATION
- RECYCLAGE ILLIMITÉ



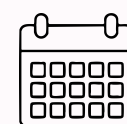
Dates :

Lundi 14 septembre
Lundi 28 septembre

VISIO

490,00 €

- PROFIL PCM
- 2 JOURS EN **VISIO**
- SUPPORTS DE FORMATION
- RECYCLAGE ILLIMITÉ



Dates :

Lundi 9 novembre
Lundi 23 novembre

Conditions particulières

- Les tarifs affichés sont TTC, par participant.
- Les tarifs pour une formation en intra sont sur devis
- **Option :**
 - Débriefing de profil individuel
1h30 – 90 € TTC
 - E-Learning sur devis

BASES PCM



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Reconnaître les caractéristiques de votre personnalité et des différents profils
- Décoder les actions, les paroles, le comportement
- Ajuster sa communication en fonction du profil de son interlocuteur

PROGRAMME

Historique et principes de base de PCM

La communication en +/+ et les positions relationnelles

Reconnaître les caractéristiques de votre personnalité et des différents profils

Le principe de Structure de personnalité : présentation des concepts de : Base, Phase, Ascenseur, Immeuble

Découverte et compréhension des six Types de Personnalité : description de la base et de la phase de chacun des profils

Les 8 besoins psychologiques et les séquences de stress

Auto-Diagnostic et découverte de son profil de personnalité PCM

Théorie et exercices en groupe ou sous-groupes et analyse de séquences sonores et/ou vidéos.

Faire passer ses messages avec les parties de personnalités

S'adapter en temps réel : les canaux de communication pour connecter et se synchroniser avec ses interlocuteurs

Ajuster sa communication en fonction du profil de son interlocuteur

Mise en pratique et exercices en groupe ou sous-groupes.

Analyse de séquences sonores et/ou vidéos : parties de personnalités et canaux de communication

FORMATION INTER PCM NIVEAU 1 ET 2



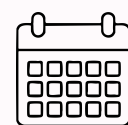
Conditions particulières

- Les tarifs affichés sont TTC, par participant.
- Les tarifs pour une formation en intra sont sur devis
- **20% de remise** sur le tarif PCM Niveau 1 pour les stagiaires qui ont suivi la formation "Bases PCM" avec A3C-S
- **Option :**
 - Débriefing de profil individuel 1h30 – 90 € TTC
 - E-Learning sur devis

PCM – NIVEAU 1

1380,00 €

- PROFIL PCM
- 4 JOURS EN PRESENTIEL
- SUPPORTS DE FORMATION
- RECYCLAGE ILLIMITÉ



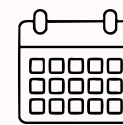
Dates :

PROGRAMME
9 et 10 octobre
6 et 7 novembre

PCM – NIVEAU 2

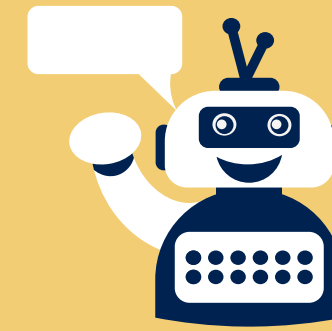
1380,00 €

- PROFIL PCM
- 4 JOURS EN PRESENTIEL
- SUPPORTS DE FORMATION
- RECYCLAGE ILLIMITÉ



Dates :

A venir



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Reconnaître les caractéristiques de votre personnalité et des différents profils
- Décoder les actions, les paroles, le comportement
- Ajuster sa communication en fonction du profil de son interlocuteur
- Repérer les sources de motivation de votre interlocuteur et les développer
- Identifier et gérer les comportements sous stress
- Prévenir et désamorcer les situations de conflits

PROGRAMME 1/2

Historique et principes de base de PCM

La communication en +/+ et les positions relationnelles

Les 6 façons d'observer l'environnement : Les 6 perceptions

Découverte et compréhension des six Types de Personnalité

Le principe de Structure de personnalité : présentation des concepts de : Base, Phase, Ascenseur, Immeuble. Rappel de l'éthique de PCM.

Auto-Diagnostic et découverte de son profil de personnalité PCM

Théorie et exercices en groupe ou sous-groupes et analyse de séquences

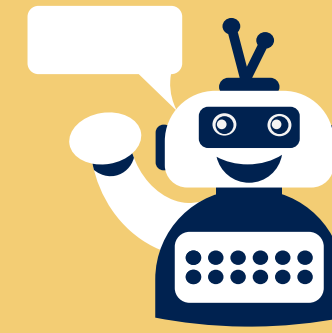
Exprimer son leadership avec les différents styles d'interaction

Faire passer ses messages avec les parties de personnalités

S'adapter en temps réel : les canaux de communication pour connecter et se synchroniser avec ses interlocuteurs et mise en pratique

Les conditions particulières d'efficacité de chacun des profils : La matrice d'environnement

PCM – NIVEAU 1



PROGRAMME 2/2

Principes de phase et de phasage

Description de la phase de chacun des profils et associations des 8 besoins psychologiques

Découvrir la Mécommunication et le Stress

La notion de Séquence de Stress

Les trois Degrés de Stress en fonction du Types de Personnalité de son interlocuteur.

Les Masques du 1er Degré de Stress (Drivers) et ses différentes manifestations : théorie et présentation des 6 Drivers.

Les Masques du 2e Degré de Stress (Mécanismes d'échec) et ses différentes manifestations : théorie et présentation des 6 Masques et des Mécanismes d'échec.

Exercices en groupe ou sous-groupes sur la gestion des Mécanismes d'échec et analyse de séquences vidéo.

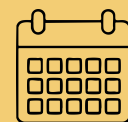
FORMATION PCM AU TRAVAIL



VENDRE AVEC PCM

850,00 €

- PROFIL PCM VENTE
- 2 JOURS EN **PRESENTIEL**
- SUPPORTS DE FORMATION
- RECYCLAGE ILLIMITÉ



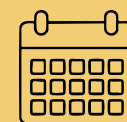
Dates :

Mardi 13 Octobre
Jeudi 15 Octobre

MANAGER AVEC PCM

690,00 €

- PROFIL PCM LEADERSHIP
- 2 JOURS EN **VISIO**
- SUPPORTS DE FORMATION
- RECYCLAGE ILLIMITÉ



Dates :

Jeudi 19 novembre
Jeudi 26 novembre

Conditions particulières

- Les tarifs affichés sont TTC, par participant.
- Les tarifs pour une formation en intra sont sur devis
- **Option :**
 - Débriefing de profil individuel
1h30 – 90 € TTC
 - E-Learning sur devis

VENDRE AVEC PCM



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Reconnaître les caractéristiques des différents profils de personnalité Process Com® afin de mieux comprendre ses prospects et ses clients.
- Adapter son style de vente et utiliser un langage d'influence en fonction du profil de personnalité de son interlocuteur.
- Identifier les besoins psychologiques de son interlocuteur et mettre en œuvre les stratégies de communication adaptées pour favoriser sa prise de décision.
- Concevoir un argumentaire commercial impactant en l'adaptant aux caractéristiques, aux motivations et au profil de personnalité de son interlocuteur.

VENDRE AVEC PCM



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Origine du Process communication Model
- L'état d'esprit du vendeur
- Rappel de l'éthique de PCM
- Découverte et compréhension des six Types de Personnalité : description de chacun des profils
- Présentation des styles de vente et forces de chacun des profils dans la vente
- Gagner en Agilité avec l'utilisation de la Structure de personnalité : Base, Phase, Ascenseur, Immeuble.
- Les 6 façons d'observer l'environnement et de traiter l'information
- La monnaie d'échange pour se connecter avec ses prospects et clients
- Auto-Diagnostic et découverte de son profil de personnalité PCM
- Nos préjugés inconscients dans la vente par profils
- Faire passer ses messages avec les parties de personnalités
- S'adapter en temps réel : les canaux de communication pour connecter et se synchroniser avec ses interlocuteurs
- Matrice d'identification des profils
- Motivations et Besoins psychologiques
- Stress et mécommunication : Séquences de stress du vendeur et du client
- Les 3 degrés de stress par profils dans un contexte de vente
- Mise en pratique des concepts avec des mises en situation à chaque étape de la formation
- Préparation d'un RDV client

MANAGER AVEC PCM



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Reconnaître les caractéristiques des différents profils de personnalité Process Com® afin de mieux comprendre le fonctionnement et les préoccupations des collaborateurs
- Adapter son style de management et ses comportements en fonction du profil de personnalité de ses collaborateurs
- Identifier les manifestations du stress chez ses collaborateurs et mettre en œuvre les réponses adaptées pour rétablir une communication efficace
- Adopter une posture de leadership adaptée aux différentes situations managériales

MANAGER AVEC PCM



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Origine du Process communication Model
- La posture du manager
- Rappel de l'éthique de PCM
- Le leadership dans le management
- Gagner en Agilité managériale avec l'utilisation de la Structure de personnalité : Base, Phase, Ascenseur, Immeuble.
- Découverte et compréhension des six Types de Personnalité : description de chacun des profils
- Les contextes favorables et les situations à risque pour chaque profil de personnalité
- Rencontrer l'autre là où il se trouve : perceptions, monnaie d'échange, intention et impact
- Auto-Diagnostic et découverte de son profil de personnalité PCM
- Les préjugés inconscients d'un manager
- Les différents styles de management
- Faire passer ses messages avec les parties de personnalités
- S'adapter en temps réel : les canaux de communication pour connecter et se synchroniser avec ses collaborateurs
- Les conditions particulières d'efficacité de chacun des profils : La matrice d'environnement
- Motivation et engagement : Besoins psychologiques
- Stress et mécommunication : Séquences de stress du collaborateur et du manager
- Les 3 degrés de stress par profils dans un contexte de travail
- Stratégie d'intervention selon le degré de stress
- Préparer et diriger une réunion qui embarque tout le monde
- L'authenticité dans le management

NOTRE APPROCHE



APPORTS THÉORIQUES

Les concepts et fondements des différentes thématiques sont enseignées par un formateur expert du sujet



PÉDAGOGIE ACTIVE

Passer rapidement aux mises en situation pour apprendre en pratiquant et favoriser une assimilation des concepts



FEEDBACKS REGULIERS

Le retours d'expérience des pairs et du formateur favorise les prises de conscience



COMMENT ÇA SE PASSE ?

1

ÉCHANGE

Analyse de vos besoins et de vos objectifs.

2

CONCEPTION DU PROGRAMME

Création d'un parcours adapté à votre niveau.

3

FORMATION

Sessions interactives avec exercices pratiques et cas concrets.

4

SUIVI & ÉVALUATION

Mesure des acquis et accompagnement post-formation.

Nos process sont conformes aux exigences de la certification qualiopi (en cours d'obtention) pour vous garantir une qualité de prestation.

AVIS CLIENTS



Stephane Manixay

6 avis · 1 photo



★★★★★ il y a 2 jours

NOUVEAU

Romain est passionné de communication, et cela se ressent tout au long de la formation. Débutant en PCM, j'ai pu grâce à lui acquérir les premières clés de compréhension nécessaires pour continuer à approfondir cet outil. Ses explications claires et ses mises en situation concrètes rendent les concepts très accessibles, même pour quelqu'un qui découvre la méthode. Je recommande vivement cette formation à toute personne souhaitant mieux comprendre les mécanismes de la communication interpersonnelle.



Fabrice

1 avis



★★★★★ il y a 5 jours

NOUVEAU

Une initiation/introduction à la P.C.M très enrichissante. Pendant 2 jours Romain a su capter son auditoire. Avec un équilibre entre la théorie et la mise en application via des exercices. Il a fait preuve de beaucoup d'enthousiasme et d'énergie pour nous transmettre ses connaissances. Merci pour toutes ces informations



harris banza

7 avis



★★★★★ il y a 5 jours

NOUVEAU

Formation très enrichissante qui permet de mieux se connaître et d'améliorer sa communication avec les autres. Les échanges étaient intéressants et les outils proposés sont facilement applicables au quotidien. Le formateur était professionnel, à l'écoute et a su rendre la formation agréable et interactive !

A3C^S

CONSEIL & FORMATION



07 66 13 48 39



WWW.A3C-S.COM