



FORMATION : LES BASES DE PROCESS COMMUNICATION MODEL®

Public : La formation « les bases de PCM » s'adresse à un public varié souhaitant améliorer ses **compétences en communication interpersonnelle** :

- Professionnels de tous secteurs : Que vous soyez manager, collaborateur ou formateur, cette formation vous aidera à mieux comprendre et interagir avec vos collègues et clients.
- Personnes en recherche d'évolution personnelle : Toute personne désireuse d'améliorer sa communication et de développer son leadership trouvera des bénéfices dans cette formation.
- Personnes en reconversion professionnelle : Cette formation peut constituer un atout pour celles et ceux qui souhaitent se réorienter vers des métiers nécessitant de fortes compétences relationnelles.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite pas de prérequis spécifiques en termes de compétences ou d'expériences. Elle est accessible à tous, que vous soyez débutant ou expérimenté dans le domaine de la communication.

Vous devrez répondre au questionnaire PCM avant la formation, dont le traitement confidentiel permettra d'établir votre Profil PCM. Avec ce support, découvrez votre Structure de Personnalité et appropriiez-vous les concepts du modèle (prévoir environ 1 heure). Cette auto-évaluation est un outil précieux pour maximiser votre apprentissage et tirer le meilleur parti de votre formation.

Objectifs pédagogiques :

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



Durée et format :

- 2 jours (14 h)
- Présentiel ou Distanciel
- Pour une efficacité pédagogique optimale, les sessions sont limitées à 10 participant(e)s

Méthodes et matériels pédagogiques :

- Votre Profil PCM individualisé
- Le manuel de formation en Communication Interpersonnelle
- Les exercices d'entraînement
- Les outils de mémorisation

Tout au long de la formation, la pédagogie utilisée est basée sur une alternance entre théorie et pratique : exercices, jeux de rôle, entraînements avec le formateur.

En option : le Simulateur PCM, le PCM Virtual Learning pour un prétravail ou un renforcement des connaissances en E-learning après la formation.

Méthodes d'évaluation :

- Quizz sous forme de QCM en fin de formation pour valider la partie théorique des connaissances.
- Auto-Évaluation sur sa structure de personnalité et la structure des autres participants, pendant la formation.
- Mises en situation sous forme de jeux de rôle avec feedback des participants et du formateur.
- Élaboration d'un plan d'actions individuel entre chaque session pour favoriser le transfert en situation personnelle et/ou professionnelle.

Tarifs de la formation :

- En inter (Présentiel) : 575,00 € HT, soit 690,00 € TTC / personne
- En inter (Distanciel) : 408,30 € HT, soit 490,00 € TTC / personne
 - o E-Learning en option : 250,00 € HT, soit 300,00 € TTC / personne
 - o Débriefing de profil individuel 1h30 - 90 € TTC
- En intra : tarif sur devis



Date des prochaines formations en format INTER, en 2026 :

- Format Distanciel : 9 et 23 novembre 2026

PROGRAMME DETAILLE :

Les concepts de base PCM

- Historique et principes de base de PCM
- La communication en +/+ et les positions relationnelles

Reconnaitre 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.

Décoder les actions, les paroles, le comportement

- 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