Programme de formation 2026 : Vendre avec Process communication Model®
Version : 2.0
REFERENCE : VC 2
Date de mise à jour : novembre 2026
Responsable : Romain Poilane

FORMATION : VENDRE AVEC PROCESS COMMUNICATION MODEL®

Public : Commerciaux, responsables commerciaux, managers et professionnels de la vente

Formation accessible aux personnes en situation de Handicap.

Prérequis : Avoir un métier au contact de la relation client (conseil, vente, avant-vente, service client)

Objectifs pédagogiques :

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

Durée et format :

- 2 jours (14 h)
- Présentiel ou distanciel
- Pour une efficacité pédagogique optimale, les sessions sont limitées à 10 participants

Modalités et délais d'accès :

L'inscription à la formation s'effectue sur demande par téléphone, par e-mail ou via le formulaire de contact de notre site internet. Un échange préalable permet d'identifier les besoins du participant ou de l'entreprise.

Après validation de la demande, un devis et une convention de formation sont transmis au client. L'inscription est confirmée après acceptation des documents contractuels.

Les dates de formation sont définies dans notre catalogue pour les formations en INTER et conjointement avec l'entreprise pour les formations en INTRA. Un délai minimum de

10 jours calendaires est prévu entre la validation de la commande et le démarrage de la formation.

Méthodes pédagogiques :

- Votre Profil PCM VENTE individuel
- Le manuel de formation en vente comportemental
- Les exercices d'entraînement et de mise en situation commerciale
- 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 :

- Test de positionnement réalisé en amont pour identifier le niveau de départ.
- 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 de travail.

Tarifs de la formation :

- En inter : 1150,00 € HT, soit 1380,00 € TTC / personne
    - E-Learning en option : 580,00 € HT, soit 696,00 € TTC / personne
    - Débriefing de profil individuel 1h30 - 250 € HT, soit 300 € TTC

30 % de remise immédiate si vous êtes un particulier.

- En intra : tarif sur devis

Date des prochaines formations en format INTER, en 2026 :

- 13 et 15 octobre (format présentiel)

Programme de formation 2026 : Vendre avec Process communication Model®
Version : 2.0
REFERENCE : VC 2
Date de mise à jour : novembre 2026
Responsable : Romain Poilane

Programme de formation 2026 : Vendre avec Process communication Model®
Version : 2.0
REFERENCE : VC 2
Date de mise à jour : novembre 2026
Responsable : Romain Poilane

PROGRAMME DETAILLE :

Historique et principes de base du Process communication Model

- Origine du Process communication Model
- L'état d'esprit du vendeur
- Rappel de l'éthique de PCM

Reconnaître les caractéristiques des différents profils de personnalité Process Com® afin de mieux comprendre ses prospects et ses clients

- 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

Adapter son style de vente et utiliser un langage d'influence en fonction du profil de personnalité de son interlocuteur.

- 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

Identifier les besoins psychologiques de son interlocuteur et mettre en œuvre les stratégies de communication adaptées pour favoriser sa prise de décision.

- 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

Programme de formation 2026 : Vendre avec Process communication Model®
Version : 2.0
REFERENCE : VC 2
Date de mise à jour : novembre 2026
Responsable : Romain Poilane

Concevoir un argumentaire commercial impactant en l'adaptant aux caractéristiques, aux motivations et au profil de personnalité de son interlocuteur

- Mise en pratique des concepts avec des mises en situation à chaque étape de la formation
- Préparation d'un RDV client