

**Programme de formation 2026 : Vendre avec Process communication Model®**

Version : 1.0

REFERENCE : VC 2

Date de mise à jour : Juin 2026

Responsable : Romain Poilane



---

**FORMATION : VENDRE AVEC PROCESS COMMUNICATION MODEL®**

**Public** : Dirigeants, managers commerciaux et commerciaux

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

**Objectifs pédagogiques** :

- Découvrez votre style de vente et améliorez votre connaissance de vous-même dans un contexte de vente : votre motivation profonde, votre façon naturelle de communiquer, vos caractéristiques, vos points forts, vos habitudes.
- Repérez chez votre client, ses caractéristiques, ses points forts, sa motivation profonde et son profil de personnalité.
- Adaptez votre communication et votre méthode de vente selon le profil de votre interlocuteur

**Durée et format** :

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

**Méthodes 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 de travail.

### **PROGRAMME DETAILLE :**

#### **1) Historique et principes de base du Process communication Model**

- Expliquer l'origine du Process communication Model
- Montrer les différents contextes d'utilisation et les bénéfices de son utilisation

#### **2) Vendre : un état d'esprit : les positions relationnelles et les perceptions**

- Recommander les principes d'une communication en +/+
- Repérer les signes de mécommunication
- Expliquer la notion de perception et son utilité dans un contexte de vente
- Distinguer les différentes façons de percevoir l'environnement
- Choisir les perceptions adaptées pour mieux communiquer dans un contexte de vente

#### **3) La structure de personnalité**

- Expliquer les termes qui définissent la structure de personnalité
- Définir les 6 types de personnalités qui compose une structure
- Repérer les caractéristiques et points forts de chacun des profils



- Expliquer la notion de base et de phase
- Reconnaître la base d'un interlocuteur pour entrer en relation
- Reconnaître la phase d'un interlocuteur pour répondre à ses besoins psychologiques

#### **4) Les parties de personnalité et les canaux de communication**

- Expliquer le concept de partie de personnalité
- Situer la Partie de Personnalité de son interlocuteur
- Distinguer les 5 indicateurs (ton, gestuelle, expression du visage, posture et mots)
- Situer les différents canaux de communication qui favorisent une communication fluide
- Sélectionner les parties de personnalités adaptées pour mieux communiquer

#### **5) La matrice des environnements préférés, la motivation et besoins psychologiques**

- Différencier les comportements des différents profils selon l'environnement
- Créer les conditions favorables à une vente
- Expliquer la notion de besoins psychologiques
- Reconnaître les 8 besoins psychologique et les associer aux bons profils
- Déterminer la capacité de chacun à les identifier et les nourrir
- Repérer et anticiper les comportements sous stress

#### **6) Éthique**

- Préciser et recommander les règles d'une pratique éthique du Process Communication Model