

Formation : Process Communication Model®, initiation

Cours pratique - 3j - 21h00 - Réf. PCE

Prix : 2160 € H.T.



4,8 / 5

BEST

Nouvelle édition

Si le contenu d'un message est important, la manière de le transmettre est essentielle pour créer une communication authentique et fluide. Le Process Communication Model® est un outil puissant qui permet de décoder les différents types de personnalités, d'analyser les mécanismes de communication et de reconnaître les signaux de stress, tant chez soi que chez les autres. En vous aidant à mieux appréhender vos propres réactions émotionnelles et comportements, cette méthode vous apporte des clés pour enrichir la qualité de vos échanges, quel que soit votre interlocuteur ou votre contexte professionnel.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Maîtriser les bases et les applications du Process Communication Model® dans la relation aux autres
- ✓ Identifier les six types de personnalités et leurs processus de communication
- ✓ Assimiler les notions de base et de phase du Process Communication Model®
- ✓ Analyser le principe de la structure de la personnalité : combinaison des six types de personnalités
- ✓ Découvrir et analyser sa propre structure grâce à l'inventaire de personnalité
- ✓ Comprendre l'influence de sa structure de personnalité sur ses comportements

Public concerné

Toute personne souhaitant développer son agilité relationnelle

Prérequis

Aucun

PARTICIPANTS

Toute personne souhaitant développer son agilité relationnelle

PRÉREQUIS

Aucun

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Méthodes, moyens pédagogiques et évaluations

- Autodiagnostic pour se situer sur l'outil Process Communication Model®
- Nombreuses mises en pratique pour transposer les apports théoriques et méthodologiques
- Réflexions de groupe et individuelles
- Boîte à outils : les six types de personnalités et leurs caractéristiques, la base et la phase, les positions de vie, les drivers
- Évaluation par le formateur de la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...
- Test de positionnement complété par le participant avant et après la formation pour mesurer son évolution et valider les compétences acquises

Les activités présentées dans ce programme de cours sont fournies à titre indicatif et peuvent être ajustées au besoin par les formateurs.

Programme de la formation

1 Mieux se connaître et comprendre son mode de fonctionnement

Compétences visées

- Découvrir les fondements et les applications du Process Communication Model®
- Comprendre la structure de la personnalité et le principe de l'ascenseur
- Assimiler les notions de base et de phase
- Identifier les six types de personnalités et de perceptions
- Maîtriser les caractéristiques de chaque type de personnalité et leur processus de communication

Activités pédagogiques

- Autodiagnostic : analyser son inventaire de personnalité pour mieux comprendre sa dynamique relationnelle
- Exercices collectifs : travailler sur l'écoute des perceptions et s'entraîner à reconnaître les différents langages de communication
- Exercices individuels : découvrir ses 18 points forts et identifier les personnes dans son entourage correspondant aux six types de personnalités

Outils et méthodes

- Structure de la personnalité, ascenseur
- Notions de base et de phase
- Six types de personnalités

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

2 Entrer en relation avec différents interlocuteurs

Compétences visées

- Comprendre les différents styles d'interaction
- Connaître et mettre en pratique les différents canaux de communication
- Utiliser les cinq indicateurs comportementaux clés : mots, tons, expressions du visage, posture et gestes
- Sélectionner le canal de communication adapté au type de personnalité de son interlocuteur

Activités pédagogiques

- Exercices collectifs : utiliser les différents langages de communication et détecter les différentes parties de personnalité, s'entraîner à reconnaître et utiliser les canaux de communication appropriés
- Exercice en binôme "Prenons l'ascenseur" : décliner un message en six versions différentes
- Mises en situation : entretien avec différents types de personnalités
- Retours d'expérience : identifier et partager des exemples concrets de situations de rupture de communication vécues, et analyser ce qui aurait pu être amélioré pour communiquer efficacement

Outils et méthodes

- Styles d'interaction
- Canaux de communication

3 Développer sa motivation et celle de son interlocuteur

Compétences visées

- Identifier les préférences spécifiques d'un individu dans son environnement
- Cerner les changements de phase
- Comprendre les besoins psychologiques fondamentaux de chaque type de personnalité
- Développer une communication constructive en satisfaisant les besoins exprimés ou implicites de vos interlocuteurs

Activités pédagogiques

- Exercice ludique : utiliser les cartes "Dis-le" pour exprimer de manière créative comment nourrir le besoin spécifique d'une personne, en fonction de la situation et du profil de personnalité indiqué
- Exercice individuel : réfléchir et identifier ses propres besoins et clarifier ce que l'on attend des autres
- Mise en situation : simuler un entretien pour répondre efficacement aux besoins de son interlocuteur, en adoptant un langage et un style de communication adaptés

Outils et méthodes

- Matrice d'identification et environnements préférés
- Processus de changement de phase

4 Gérer et désamorcer les situations de stress

Compétences visées

- Identifier et reconnaître les situations de stress
- Comprendre les trois degrés de stress et les trois positions de vie
- Identifier les comportements prévisibles des six types de personnalités sous stress

Activités pédagogiques

- Réflexion individuelle : analyser les comportements de stress observés chez des personnes de son entourage et identifier les réponses appropriées à chaque situation
- Études de cas pratiques en groupe : analyse de séquences vidéo pour repérer les comportements spécifiques des différents types de personnalités sous stress

Outils et méthodes

- Techniques de gestion du stress
- Positions de vie
- Drivers

5 Rétablir une relation fluide et renforcer la qualité des interactions

Compétences visées

- Écouter et se faire écouter de son interlocuteur
- Sortir de situations de mécommunication, identifier les besoins, le canal et le langage adaptés
- Donner un feedback constructif
- Émettre une critique constructive et dire non avec assertivité, tout en respectant le type de personnalité de son interlocuteur

Activités pédagogiques

- Mise en situation : s'entraîner à pratiquer les techniques d'écoute active, de feedback et de critique constructifs, de recadrage et d'assertivité en simulant des situations tendues

Outils et méthodes

- Techniques d'écoute
- Techniques d'assertivité
- Techniques de feedback

6 Construire un plan de progrès personnel avec le Process Communication

Model®

Compétences visées

- Identifier le challenge principal lié à sa structure de personnalité
- Définir des actions concrètes à mettre en œuvre au quotidien pour développer son agilité relationnelle

Activités pédagogiques

- Réflexion individuelle : élaborer son plan d'action personnel en intégrant les outils Process Communication Model®
- Réflexion collective : partager les bonnes pratiques sur les apports du Process Communication Model® et ses impacts positifs sur les relations

Parcours certifiants associés

Pour aller plus loin et renforcer votre employabilité, découvrez les parcours certifiants qui contiennent cette formation :

- [Cycle certifiant Manager confirmé - Réf. KMC](#)

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 11 mars, 15 avr., 4 mai, 4 mai, 27 mai, 10 juin, 24 juin, 8 juil., 8 juil., 12 août, 9 sep., 30 sep., 14 oct., 4 nov., 4 nov., 25 nov., 16 déc.

LYON

2026 : 4 mai, 8 juil., 9 sep., 4 nov.

BORDEAUX

2026 : 4 mai, 12 août, 25 nov.

GRENOBLE

2026 : 10 juin, 14 oct.

LILLE

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 15 avr., 4 mai, 27 mai, 10 juin, 24 juin, 8 juil., 12 août, 9 sep., 30 sep., 14 oct., 4 nov., 25 nov., 16 déc.

AIX-EN-PROVENCE

2026 : 4 mai, 12 août, 25 nov.

DIJON

2026 : 10 juin, 9 sep., 25 nov.

LAUSANNE

2026 : 8 juil., 14 oct.

MONTPELLIER

2026 : 4 mai, 12 août, 25 nov.

NANTES

2026 : 27 mai, 9 sep., 16 déc.

ORLÉANS

2026 : 10 juin, 14 oct.

RENNES

2026 : 10 juin, 9 sep., 25 nov.

SOPHIA-ANTIPOLIS

2026 : 10 juin, 9 sep., 25 nov.

TOULOUSE

2026 : 4 mai, 12 août, 25 nov.

BRUXELLES

2026 : 27 mai, 12 août, 25 nov.

LUXEMBOURG

2026 : 27 mai, 12 août, 25 nov.

2026 : 10 juin, 9 sep., 25 nov.

NIORT

2026 : 10 juin, 14 oct.

REIMS

2026 : 10 juin, 14 oct.

ROUEN

2026 : 10 juin, 14 oct.

STRASBOURG

2026 : 4 mai, 12 août, 25 nov.

TOURS

2026 : 10 juin, 14 oct.

GENÈVE

2026 : 8 juil., 14 oct.