

# Formation : Process Communication Model®, certification

Formation pratique - 4j - 28h00 - Réf. CCI

Prix : 2460 € H.T.

BEST

Développez vos compétences en communication et votre adaptabilité grâce à deux modules intensifs. En maîtrisant le Process Communication Model®, vous améliorerez votre leadership, gagnerez en aisance relationnelle et deviendrez plus agile dans vos interactions.

## Objectifs pédagogiques

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

- ✓ Communiquer efficacement avec tous les types de personnalités
- ✓ Renforcer son aisance relationnelle et s'adapter au profil de son interlocuteur
- ✓ Rester motivé et persuasif dans ses échanges professionnels
- ✓ Améliorer la collaboration en développant sa capacité à interagir, construire et innover collectivement
- ✓ Anticiper et gérer les conflits en période de stress

## Public concerné

Managers, responsables d'équipes, responsables de services

## Prérequis

Avant le début de la formation, chaque participant remplit un inventaire de personnalité en ligne.

## Certification

À l'issue de la formation, les participants qui souhaitent obtenir la certification doivent réussir deux examens : 1. Examen écrit en ligne avec le simulateur interactif. Le candidat doit avoir obtenu un score minimum de 90 %. La réussite à cet examen est un prérequis pour accéder à l'épreuve orale. 2. Examen oral en distanciel avec un certificateur agréé. Le candidat dispose de trois tentatives supplémentaires pour repasser l'examen écrit et oral. En cas d'échec à l'une des épreuves, seules les parties non validées devront être repassées.

### PARTICIPANTS

Managers, responsables d'équipes, responsables de services

### PRÉREQUIS

Avant le début de la formation, chaque participant remplit un inventaire de personnalité en ligne.

### 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.

## 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.

## Composition de la formation

### Process Communication Model®, certification en communication interpersonnelle, partie 1

Réf. CC1 - 2 jours  4/5

### Process Communication Model®, certification en communication interpersonnelle, partie 2

Réf. CC2 - 2 jours  4/5

## Programme de la formation

### 1 Comprendre les mécanismes de la communication avec le Process

#### Communication Model®

- La structure de la personnalité, l'ascenseur
- Exercice individuel : créer son blason pour se présenter au groupe
- Maîtriser les règles fondamentales de la communication interpersonnelle, en comprenant l'importance du verbal et du non-verbal dans les échanges
- Les notions de base, de phase et de changement de phase
- Autodiagnostic : comprendre la structure de sa personnalité (« l'immeuble de personnalité ») grâce aux résultats de son inventaire de personnalité
- Connaître les fondements et principes du Process Communication Model®
- Cerner les concepts clés du modèle : base et phase, caractéristiques secondaires, changement de phase
- Les six formes de perception
- Exercices collectifs : étude de vidéos et d'audios pour reconnaître les différents langages utilisés par les six de types de personnalité, développer une écoute active pour identifier les perceptions, associer du vocabulaire spécifique aux
- Les six types de personnalité
- Comprendre la structure de sa personnalité et ses conséquences sur son mode de communication préférentiel
- Repérer les six formes de perception
- Assimiler les caractéristiques des six types de personnalité
- Identifier son propre profil et son mode de fonctionnement

#### 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](mailto:psh-accueil@orsys.fr).

## 2 Pratiquer les différents canaux de communication

- Exercices collectifs : utiliser les différents langages et détecter les parties de personnalité, s'entraîner à utiliser et reconnaître les canaux de communication
- Les styles d'interaction
- Se synchroniser à la communication de son interlocuteur
- Vidéos : études de vidéos pour repérer les besoins psychologiques des personnages à travers leur communication
- Les canaux de communication
- Maîtriser les quatre formes de communication
- Établir un canal de communication efficace : mots, gestes, attitude corporelle, expressions du visage, ton de la voix
- Exercice individuel : réfléchir à ses besoins et à ce que l'on attend des autres
- Les besoins psychologiques
- Sélectionner le canal de communication adapté au type de personnalité de son interlocuteur : informatif/interrogatif, directif, nourricier, ludique/émotif
- Mises en situation d'entretien : développer une communication motivante en répondant aux besoins de son interlocuteur
- Repérer les besoins psychologiques des six types de phase
- Comprendre les comportements sous stress pour chaque type
- Identifier les sources de motivation et les développer

## 3 Adapter sa communication à son interlocuteur pour être plus efficace

- Connaître les styles d'interactions et les préférences de chaque type de personnalité
- Exercice individuel : réfléchir à ses besoins et à ce que l'on attend des autres
- Les styles d'interaction
- Les environnements préférés
- Exercice de groupe : réaliser son ascenseur pour offrir un canal de communication adapté aux six types de personnalité
- Cerner les environnements préférés
- Identifier les modes préférentiels de communication de son interlocuteur
- Les canaux de communication
- Mises en situation d'entretien : développer une communication motivante en répondant aux besoins de son interlocuteur
- Les besoins psychologiques
- Comprendre les quatre canaux de communication
- Choisir le canal de communication adapté à la personnalité
- Reconnaître les besoins psychologiques et les sources de motivation
- Donner des signes de reconnaissance adaptés

#### 4 Détecter et sortir de la mécommunication en situation de stress

- Comprendre la mécanique du stress et ses conséquences
- Exercices collectifs : s'entraîner à reconnaître les besoins psychologiques à partir d'une situation donnée, identifier la nature des interactions
- Les trois degrés du stress
- Les positions de vie
- Vidéos : analyse de films en groupe afin de repérer les différents types de personnalité, leurs comportements sous stress et les drivers
- Connaître la mécommunication et la séquence de stress pour chaque type
- Réflexion individuelle : réaliser un ascenseur pour nourrir ses propres besoins psychologiques et ceux de ses interlocuteurs
- Identifier les comportements prévisibles des six types sous stress
- Les drivers
- Préparation à la certification : s'entraîner à la position +/-, aux drivers, aux seconds degrés de stress
- Déchiffrer les drivers de son interlocuteur à travers les masques et les échanges
- Analyser l'altération de la relation en situation de stress de deuxième degré
- Apporter une réponse adaptée pour revenir à une communication constructive
- Rétablir une relation fluide et des interactions de qualité

#### Dates et lieux

##### CLASSE À DISTANCE

2026 : 18 mai, 18 mai, 10 sep., 10 sep., 8 oct.,  
12 nov., 12 nov.

##### PARIS LA DÉFENSE

2026 : 18 mai, 10 sep., 8 oct., 12 nov.