

# Formation la Process Communication® : adapter sa communication à son interlocuteur

Développement personnel et efficacité professionnelle Management d'équipe / Leadership - 2025

## La formation en résumé

La process com (ou process communication model – PCM) est une méthode de communication et de management imaginée au début des années 1980 par Taibi Kahler. Elle permet notamment de comprendre le fonctionnement des différentes parties de personnalité présentes chez une même personne de façon à connaître ses points forts et ses motivations, prévoir ses besoins et identifier le mode de communication qui lui conviendra le mieux. La process com **donne des clés pour développer des stratégies de communication adaptées**, construire dans le court terme aussi bien que dans le long terme des relations constructives et efficaces.

Nous savons que le processus, la manière de dire les choses, a beaucoup plus d'importance que le contenu du message. Le problème vient rarement de ce qui est dit mais surtout de la façon dont cela a été dit.

Cette formation réalisée en individuel uniquement vous permettra de mieux comprendre les profils de personnalité qui vous entourent, de vous sentir plus à l'aise avec vos interlocuteurs, collaborateurs, clients, supérieurs hiérarchiques etc... et d'apprendre à faire passer vos demandes et messages avec encore plus d'efficacité.

### Objectifs :

- Mieux communiquer avec ses collaborateurs en développant une communication individuelle grâce à l'outil Process Communication®
- Comprendre le comportement de ses interlocuteurs et réagir de façon adaptée
- Gagner en confiance et maîtrise de soi en toutes circonstances

### Participants :

Toute personne en situation de management de la relation client (commercial, personnel en relation client) ou de management d'équipe souhaitant développer sa compétence relationnelle

### Prérequis :

- Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

## Le contenu

### Comprendre les concepts de base du modèle Process Communication®

- S'approprier les fondamentaux du modèle
- Comprendre la structure et dynamique de la personnalité

### Savoir identifier les 6 types de personnalité et leurs ressources

- Analyseur, Empathique, Persévérant, Energisateur, Promoteur, Imagineur
- Découvrir son profil de communication

### Mettre en oeuvre une stratégie de communication efficace

- Comprendre l'influence de sa structure de personnalité sur sa façon de communiquer
- Individualiser sa communication selon la personnalité de chacun
- Utiliser le canal de communication approprié pour être en phase
- Agir sur les leviers de la motivation pour soi et les autres

### Etablir une communication positive en toutes circonstances

- Le processus d'intervention pour une communication adaptée
- Comprendre les mécanismes d'une relation difficile
- Identifier les situations qui, pour soi, sont source de stress et apprendre à les gérer

**1 450 €**

(non assujetti à la TVA)

Formation réalisée en individuel avec une date de session garantie sous 2 mois après l'inscription. Prix incluant le passage du test

Pour une formation en intra-entreprise, nous consulter.



**1 jours**



(7 heures)



Cas pratiques



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Communication

## Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

Sessions à venir - Nous contacter

## Moyens pédagogiques et d'encadrement

### **Moyens pédagogiques et d'encadrement :**

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis au participant.

Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine et sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

### **Suivi et évaluation de la formation :**

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par le participant en fin de formation.

