



Développer - PROGRAMME

VENDRE AVEC PROCESS COMMUNICATION MODEL®

Code : PR5410988920

Modalités

Durée :

14.00 heures soit 2.00 jour(s).

Intervenant :

Romain POILANE, Professionnel du développement commercial depuis 15 ans, j'accompagne les dirigeants, managers et équipes commerciales dans l'amélioration de leur performance grâce à une approche combinant expertise commerciale, communication interpersonnelle et compétences comportementale

Profils des apprenants :

- Dirigeants, managers commerciaux et commerciaux

Prérequis :

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

Effectif :

- Minimal : 4
- Maximal : 8

Lieu :

CGA MP 13 avenue Jean GONORD 31500 TOULOUSE

Tarifs :

- Adhérent : 250.00 HT - 300.00 TTC
- Non Adhérent : 300.00 HT - 360.00 TTC

CGA MP | 13 avenue Jean GONORD TOULOUSE 31500 | Numéro SIRET : 30917299700046 |
Numéro de déclaration d'activité : 73310168031 (auprès du préfet de région de : Toulouse)
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.



MAJ 20 août 2026



Développer - PROGRAMME

VENDRE AVEC PROCESS COMMUNICATION MODEL®

Description du programme

Améliorez votre efficacité commerciale en développant une meilleure connaissance de vous-même, de votre mode de communication et de votre comportement en situation de vente, grâce au PROCESS COMMUNICATION MODEL®

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.

Contenu de la formation

- 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
- Vendre : un état d'esprit : les positions relationnelles et les perceptions
 - Recommander les principes d'une communication en +/+
 - Repérer les signes de mécommunication

CGA MP | 13 avenue Jean GONORD TOULOUSE 31500 | Numéro SIRET : 30917299700046 |
Numéro de déclaration d'activité : 73310168031 (auprès du préfet de région de : Toulouse)
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.



MAJ 20 août 2026



Développer - PROGRAMME

VENDRE AVEC PROCESS COMMUNICATION MODEL®

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

Organisation de la formation

Moyens pédagogiques et techniques:

- Votre Profil PCM individualisé

CGA MP | 13 avenue Jean GONORD TOULOUSE 31500 | Numéro SIRET : 30917299700046 |
Numéro de déclaration d'activité : 73310168031 (auprès du préfet de région de : Toulouse)
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.



MAJ 20 août 2026



Développer - PROGRAMME

VENDRE AVEC PROCESS COMMUNICATION MODEL®

- Le manuel de formation en Communication Interpersonnelle
- Les exercices d'entraînement
- Les outils de mémorisation
- En option : le Simulateur PCM
- En option : le PCM Virtual Learning pour un prétravail ou un renforcement des connaissances en E-learning après la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation:

- 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.

Qualité et indicateurs de résultats :

Quiz 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.

Accessibilité :

Vous êtes en situation particulière? Contactez le service formation pour répondre à vos besoins spécifiques liés à votre handicap : s.douhet@cgamp.asso.fr

Financement :

Prise en charge par votre FAF ou OPCO possible selon critères d'éligibilités. Plus de renseignements contactez Sophie DOUHET à s.douhet@cgamp.asso.fr

Conditions d'inscription :

Inscriptions au plus tard, 2 semaines avant le début de la formation.

Si demande de prise en charge, inscriptions 30 jours avant le début de la formation.

CGA MP | 13 avenue Jean GONORD TOULOUSE 31500 | Numéro SIRET : 30917299700046 |
Numéro de déclaration d'activité : 73310168031 (auprès du préfet de région de : Toulouse)
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.



MAJ 20 août 2026



Développer - PROGRAMME

VENDRE AVEC PROCESS COMMUNICATION MODEL®

Contact :

Sophie DOUHET - Responsable Service Formation du CGA MP

s.douhet@cgamp.asso.fr

05 62 16 73 54

06 12 25 12 78

CGA MP | 13 avenue Jean GONORD TOULOUSE 31500 | Numéro SIRET : 30917299700046 |
Numéro de déclaration d'activité : 73310168031 (auprès du préfet de région de : Toulouse)
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.



MAJ 20 août 2026