

# Mieux communiquer grâce à la Process Communication®

Adapter sa communication à son interlocuteur

2 jours (14 heures)

Initiation

Présentiel ou classe à distance

à partir de

**1 615 € HT** par personne (TVA en vigueur)

 **Repas inclus en présentiel**

*Contenu mis à jour le 25/09/2026. Document téléchargé le 01/10/2026.*

La communication est une aptitude majeure pour tout collaborateur. Adapter sa communication tant aux situations qu'à ses différents interlocuteurs, qu'ils soient collègues, responsables hiérarchiques, clients ou fournisseurs est un élément clé pour gagner en efficacité et construire des relations constructives en entreprises.

## Objectifs

- Développer des relations constructives
- Développer son rôle d'écoute et de coordination
- Prévenir les conflits et gérer les tensions

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

### Compétences acquises

Adapter son mode de communication à ses interlocuteurs en utilisant les principes de la Process Communication®

## À qui s'adresse cette formation ?

Tout collaborateur souhaitant personnaliser et améliorer sa communication

## Prérequis

Chaque participant doit réaliser individuellement son inventaire de personnalité Process Communication® en ligne en amont de la formation (le coût du questionnaire est de 156€ HT. Ce coût est inclus dans le tarif inter).

# Programme

## 1 Pendant votre formation

### Mieux communiquer grâce à la Process Communication®

Test Amont : Questionnaire Process Communication® à remplir en amont de la formation

#### Mieux se connaître et identifier ses conditions de succès

##### Les six types de personnalités

- Repérer les caractéristiques et les comportements préférentiels de chacun des six types de personnalités

##### La base

- Identifier la base
- Connaître le cadre de référence de l'interlocuteur
- Adapter sa stratégie de communication au type de personnalité

##### La phase actuelle

- La définir
- Les leviers de la motivation
- Identifier les besoins de la phase
- Satisfaire les besoins de la phase pendant les échanges

##### Les changements de phase

- Identifier le processus
- Comprendre les conséquences dans une évolution dans le temps

##### L'ascenseur

- Développer son aisance relationnelle avec des interlocuteurs de profils différents
- Utiliser les ressources de chaque étage
- Accroître ses capacités d'adaptation

#### Mieux communiquer avec tous les types de personnalités

##### Les canaux de communication

- Découvrir les parties de personnalité et les canaux de communication
- S'entraîner à utiliser le bon canal avec les différents types d'interlocuteurs

**Les besoins psychologiques**

- Repérer les huit besoins psychologiques
- Les satisfaire positivement dans le cadre de la relation au quotidien
- Identifier leurs manifestations positives et négatives

**Les comportements sous stress de premier degré**

~~Exercice d'application~~ : entraînement au diagnostic des comportements sous stress de premier degré à partir de l'analyse de séquences vidéos

**La " mécommunication " : quand la communication ne passe pas bien**

~~Partage d'expériences~~ : échange des pratiques entre les participants

**Les drivers : le stress peu profond**

- Identifier les cinq drivers
- Apprendre à gérer ses propres drivers

**Les mécanismes d'échec : le stress profond et durable**

- Repérer les six mécanismes d'échec
- Identifier leurs conséquences sur la vie professionnelle d'une personne

~~Plan d'action personnel~~ : formalisation des actions à mettre en œuvre pour réussir dans sa fonction

## Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

[Nous contacter pour en savoir plus →](#)

## Intervenants

**Pascale JOLY**

PASCALE JOLY CONSULTING

## Modalités pédagogiques

### Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

### Techniques pédagogiques :

Pédagogie participative mettant l'apprenant au cœur de l'apprentissage. Utilisation de techniques ludo-pédagogiques pour une meilleure appropriation. Ancrage facilité par une évaluation continue des connaissances au moyen d'outils digitaux et/ou de cas pratiques.

En amont de la formation, chaque participant remplit un questionnaire. Chaque participant reçoit ainsi son inventaire de personnalité Process Communication® au cours de la formation. Le modèle Process Communication® a été développé par le psychologue américain Taibi KÄHLER et est utilisé aujourd'hui par de nombreuses entreprises américaines et européennes.

### Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

### [Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)

## Détails de la session

Du 4 octobre 2027 au 5 octobre 2027 (2 jours / 14 heures)

Lille

Du 4 octobre 2027 au 5 octobre 2027

Lille

- 4 octobre 2027 ----- 9h00 – 17h30
- 5 octobre 2027 ----- 9h00 – 17h30