

Booster son impact avec la Process communication PCM

Objectif général de la formation :

Connaître ses préférences en termes de communication et les différentes sources de motivation afin d'avoir de nouveaux outils de personnalisés pour impacter plus ses interlocuteurs, notamment avec ses clients, ses équipiers de projet, ses collaborateurs ou son CODIR ou CA.

Découvrir les personnalités PCM et celles aux styles les plus éloignés de nous pour dépasser les blocages et s'entraîner à communiquer avec chaque type PCM.

Savoir trouver les mots, le ton, les sujets qui permettront de se connecter rapidement et efficacement avec ses clients, son équipe, son CODIR.

A la fin du module de formation vous :

- ✓ Saurez identifier et mieux comprendre vos propres comportements.
- ✓ Serez en mesure de reconnaître les préférences de communication de vos interlocuteurs.
- ✓ Connaitrez les besoins psychologiques des différents profils, leviers puissants de la motivation.
- ✓ Saurez activer une communication visant à harmoniser les relations et avoir plus d'impact et plus d'efficacité commerciale ou managériale.

Public Visé :

Salariés en relation avec les clients, managers, dirigeants d'entreprise. Entrepreneurs, indépendants, consultants, coaches, toute personne désirant améliorer sa communication interpersonnelle.

Prérequis : Aucun - *Il est proposé aux participants de réaliser leur inventaire de personnalité PCM avant la formation si il ne l'ont jamais fait*

Durée : 10 heures sur 1 journée de 7 h00 et une après midi de 4 h00

Date : à partir de octobre 2026

Lieu : FLam'co SAS 5 rue du GOLF 33700 MERIGNAC

Tarif : 450 € en dehors de l'inventaire de personnalité (nous consulter si vous ne l'avez pas fait)

Financements : Personnel, de l'entreprise (possibilité de remboursement par les OPCO ou FAF)

Inscription : FLam'co auprès de Florence LAMOUREUX au 0611086510 ou par email : florencelamoureux@gmail.com

Moyen et modalité : Présentiel

Alternance de théorie et de pratique. Mise en pratique, jeux de rôle, Vidéos supports, Débriefing collectif, synthèse, tour de table. Utilisation d'ice breaker et d'énergiser en début ou fin de séance pédagogique

Moyens Techniques :

Salle de réunion équipée de tables, chaises, paper board, feutre, post-it, écran pour projection

Adaptation et suivi de la formation :

Un suivi de la formation et accompagnement seront réalisés tout au long de la formation. La formation pourra être adaptée pour palier à des difficultés majeures rencontrées par l'apprenant.

Document actualisé 20/08/2026

Évaluation de parcours :

En fin de stage, contrôle de connaissances pour vérifier l'intégration des acquis par les Stagiaires: QCM.

Évaluation du besoin :

Un questionnaire sera proposé pour analyser l'adéquation du besoin de formation avec la formation.

Test de positionnement :

Un test de positionnement est fait pour adapter la formation avec le niveau de connaissance du stagiaire"

Délai d'accès :

Un délai minimum et incompressible de 7 jours entre l'inscription et l'accès à la formation est appliqué.

Handicap :

Toutes les formations dispensées à FLAM CO sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage. Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés.

Coordonnées des partenaires handicap :

- AGEFIPH : 05 57 29 20 12
- MDPH MDPH 33 Esplanade Charles de Gaulle CS 51914 33074 Bordeaux
05 56 99 66 99 accueil-autonomie@girond.fr
- CAP EMPLOI 14 rue Cabanac 33800 – Bordeaux Tel : 05 56 31 38 27
- Association Pour Adultes et Jeunes Handicapés PAJH de Gironde 272 Boulevard du Président Wilson 33000 Bordeaux

Contact : LAMOUREUX Florence florencelamoureux@gmail.com 0611086510

QUELQUES CHIFFRES dernière formation juin 2026

1 session ; 3 stagiaires ; 100% de formation terminée

Taux de satisfaction pédagogie 100% ; note globale 4.91/5 ; taux de recommandation de la formation 100%

Formatrice : Florence LAMOUREUX

- Formatrice certifiée au modèle PCM
- Coach professionnelle certifiée Coach and Team
- Coach certifiée au modèle PCM (Process Communication Model)
- Consultante en management et gestion d'entreprise
- Ingénieure agronome



pcm

Document actualisé 20/08/2026

Programme

Séquence 1 (3 h 30) « Communiquer c'est la vie »

Inclusion de la journée

- Présentation croisée méthode appréciative.
- Programme de la formation, partage des objectifs, échanges sur les attentes et besoins professionnels.

Les bases de la communication interpersonnelle :

- Introduction autour d'un jeu de communication
- Les cadres de références, communication verbale et non verbale, exercices.
- Les positions de vie et la position gagnante en communication

Introduction à la Process communication PCM :

- Le modèle PCM Process communication et ses grands principes et la structure de personnalité
- Les 6 perceptions : conte en 6 langues pour 6 types
- Echanges et préférences personnelles.

Séquence 2 (3 h 30) « 6 façons de communiquer et motiver »

Se connaître, se comprendre et comprendre les autres (3 h30)

- Les 6 bases de personnalités PCM : points forts, vocabulaire, caractéristiques et préférences.
- Vidéos d'illustrations
- *Remise des inventaires de personnalités PCM et échanges Questions réponses*

Séquence 3 (4 h 00) « se connecter sur mesure avec PCM »

Les besoins psychologiques Comment s'adapter pour répondre aux attentes des clients

- 8 besoins pour 6 phases : Les besoins psychologiques sources de la motivation
- Découvrir les environnements préférés en fonction des styles
- Exercices mises en situation, échanges,

La motivation

- Lien entre projet et enjeux
- Les 4 leviers de la motivation et du changement comportemental

Stratégie de communication

- Les canaux de communication des différentes personnalités, quand et comment se mettre sur la bonne longueur d'onde ?
- Les 4 styles de managements :
 - Quel style de management dans quelles situations ?
 - Quel style adopter ou éviter en fonction des personnalités ?
- *Exercices : Quizz et mises en pratique en petits groupes sur le thème du management*

Synthèse et bilan de la formation

- Synthèse et questions/ réponses
- Bilan oral de la formation
- Bilan écrit QCM



FLORENCE LAMOUREUX

COACH PROFESSIONNELLE –FORMATRICE- CONSULTANTE BILANS DE COMPETENCES

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

DIRIGEANTE FLAM'CO SAS / DEPUIS MAI 2019

- Formation à la communication interpersonnelle avec la PCM.
- Formation à la gestion des conflits avec les triangles de Karpman
- Formation inter entreprise au dialogue sociétal
- Formation inter entreprise motiver ses collaborateurs face aux changements
- Animation d'ateliers de développement personnel et professionnel
- Accompagnement et conseil aux dirigeants d'entreprises du secteur du vin :
- Conseil stratégique, coaching de dirigeant, coaching d'équipes.
- Coach Praticienne en bilans de compétences : FLam'co est centre de bilan de compétences certifié Qualiopi et propose le bilan de compétences PCM sur 16 heures en présentiel avec l'inventaire de personnalité PCM en fil rouge au service du projet professionnel (4 bilans en 24/25 soit 64 h)
- Coach partenaire CHANCE (accompagnement professionnel avec 9 séances de coaching) – (80 bilans depuis 2022 soit 650 h)
- Coaching individuel auprès de particuliers (transitions professionnelles)
- Coaching individuel de managers et dirigeants
- Coaching d'équipes et animation de team building. Thèmes des coachings d'équipes : Vision partagée, construction du hérisson de Collins, de blason d'équipes, motiver face au changement, coopération, gestion de conflit
- Conférences sur la communication positive
- Animation d'ateliers de découverte de la « PCM » Process Communication.
- Formation d'élèves en mater en école de commerce à la gestion des risques et aux démarches environnementales dans le secteur du vin

INGENIEUR CONSEILLERE D'ENTREPRISE – URABLT 33 / 1998 – 2018

- Conseillère animatrice management environnemental SME des vins de Bordeaux accréditée CIVB (accompagnement aux certifications ISO 14001 et HVE) de 15 propriétés viticoles. Formation et coaching de dirigeants.
- Responsable Formation et formatrice en communication interpersonnelle, gestion, management, démarches environnementales...
- Conseil d'entreprise -Coaching de dirigeants et d'équipes
- Responsable des Références économiques viticoles en Gironde pour le groupe CA33 (Publication Référentiel du Vigneron Bordelais ed 1 et 2)
- Responsable du service social paie de l'URABLT - Conseil management RH -

METHODOLOGUE ET CONSEILLERE GESTION (1991-93) ET (1997) – CERFRANCE 33

- Création de service d'accompagnement des agriculteurs viticulteurs (1992)
- Formation des 100 comptables CERFrance en gestion d'entreprise et conseil
- Remise de résultats comptables- études de gestion et business plans –

FORMATRICE / INTER AFOCG24 / 1993-1996

- Formation en comptabilité agricole, gestion, droit, communication management de groupes de chefs d'entreprises du secteur agricole

INGENIEUR CONSEILLERE DE SECTEUR / CHAMBRE D'AGRICULTURE 14/ 1987-1991

- Conseil – conseil Installation – Audits technico économiques d'exploitations
- Formation et animation de groupes de pointes d'agriculteurs

COMPETENCES

- Bilans de compétences - Coaching individuel - Coaching collectif - Supervisée par ALLIANCE COACHS
- Formatrice en communication Interpersonnelle PCM (Process Communication Model)
- Formatrice en gestion management, RH et gestion des conflits. Démarches environnementales secteur du vin
- Consultante gestion spécialiste du monde viticole,

FORMATIONS

Formations diplômantes

- Formatrice accréditée PCM 2021 KCF Kahler Communication France
- Coach certifiée PCM KCF 2020
- Coach professionnelle Certifiée CT Coach &Team 2019.RNCP.
- Ingénieur Agronome ENSAIA 1984

Développement de compétences

- Analyste HDI « APYPIKALI » 2025
- Transformez vos émotions en compétences « Training is Art » 2024
- Triangles de Karpman. Gérer les conflits « Training is Art » 2023
- Des types et des jeux (PCM et Karpman) « Training is Art » 2022
- L'élément Humain (W Schutz) Croissance du leader TARA CC 2019 Croissance des équipes TARA 2021
- Maître Praticien PNO et praticienne en Hypnose Ericksonienne BEE INSTITUT 2020
- Certification de conseiller d'entreprise APCA 1987-88

ENGAGEMENT SOCIÉTAL

- COACH SOLIDAIRE « 60 000 REBONDS » BORDEAUX. Accompagner le rebond d'entrepreneurs
- MEMBRE du bureau EMCC FRANCE Aquitaine –



CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Modalités de règlement

Le paiement sera dû en totalité à réception d'une facture émise par l'organisme de formation à destination du bénéficiaire.

Non réalisation de la prestation de formation

En application de l'article L6354-1 du Code du travail, il est convenu entre les signataires de la présente convention, que faute de résiliation totale ou partielle de la prestation de formation, l'organisme prestataire doit rembourser au cocontractant les sommes indûment perçues de ce fait.

Obligations et force majeure

Dans le cadre de ses prestations de formation, FLAM CO est tenue à une obligation de moyen et non de résultat vis-à-vis de ses Clients ou de ses Stagiaires. FLAM CO ne pourra être tenue responsable à l'égard de ses Clients ou de ses Stagiaires en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un événement fortuit ou de force majeure. Sont ici considérés comme cas fortuit ou de force majeure, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence : la maladie ou l'accident d'un intervenant ou d'un responsable pédagogique, les grèves ou conflits sociaux externes à FLAM CO, les désastres naturels, les incendies, l'interruption des télécommunications, de l'approvisionnement en énergie, ou des transports de tout type, ou toute autre circonstance échappant au contrôle raisonnable de FLAM CO.

Devis et attestation

Pour chaque action de formation, un devis est adressé en deux exemplaires par FLAM CO au Client. Un exemplaire dûment renseigné, daté, tamponné, signé et revêtu de la mention « Bon pour accord » doivent être retournés à FLAM CO par e-mail. Le cas échéant une convention particulière peut être établie entre FLAM CO, l'OPCO ou le Client. À l'issue de la formation, FLAM CO remet une attestation de formation au Stagiaire. Dans le cas d'une prise en charge partielle ou totale par un OPCO, FLAM CO lui fait parvenir un exemplaire de la feuille d'émargement accompagné de la facture. Une attestation d'assiduité pour chaque Stagiaire peut être fournie au Client, à sa demande.

Dédommagement, réparation ou dédit

En cas de renoncement par le bénéficiaire avant le début du programme de formation

- Dans un délai compris entre 2 semaines et 1 semaine avant le début de la formation : 50% du coût de la formation est dû.
- Dans un délai compris entre 1 semaine et 48 heures avant le début de la formation : 75 % du coût de la formation est dû.
- Dans un délai inférieur à 48 heures avant le début de la formation : 100 % du coût de la formation est dû.