

Renforcer et optimiser ma communication

Process Communication Model®
l'indispensable du quotidien



L'outil pour une
différence au quotidien

Qu'est ce que la Process Communication Model® ?

Le Process Communication Model® (PCM) est un modèle de communication interpersonnelle unique en son genre, développé par le Dr. Taibi Kahler dans les années 1970. A noter, il a été accompagné et financé par la NASA qui continue à ce jour à utiliser le modèle dans ses processus de recrutement.



Utilisé par des millions de personnes à travers le monde, ce modèle permet de comprendre les dynamiques de personnalité et de communication au sein des individus et des équipes. Grâce à une **approche centrée sur l'observation des comportements et des besoins psychologiques**, le PCM offre des outils puissants pour améliorer la qualité des interactions humaines, tant dans la vie professionnelle que personnelle.

Au cœur du PCM, on trouve l'idée que chaque individu possède une combinaison unique de six types de personnalité : l'Empathique, l'Analyseur, le Persévérant, le l'Imagineur et le Promoteur et l'Energiseur.



Chacun de ces types se distingue par un ensemble spécifique de caractéristiques, d'**environnements préférés, de forces, de motivations, de langages de communication et de comportements sous stress**.

En comprenant ces typologies et en apprenant à identifier les profils de personnalité des autres, les utilisateurs du PCM peuvent **développer une communication plus efficace et authentique, renforcer les relations interpersonnelles, et prévenir les conflits au sein des équipes**.

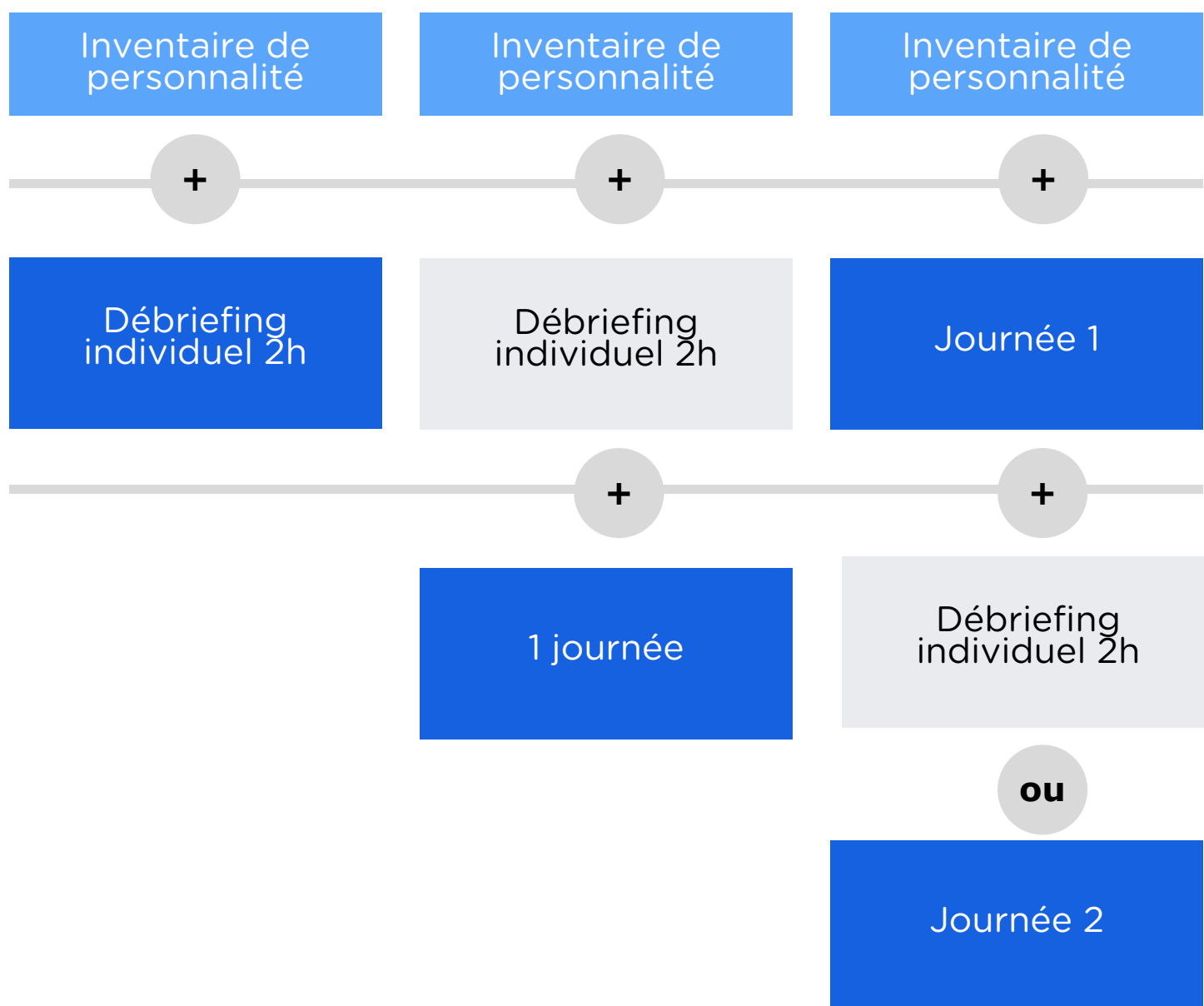
PCM propose des stratégies concrètes pour **gérer ces situations et rétablir des communications constructives**. Cela permet non seulement de désamorcer des conflits potentiels, mais aussi de nourrir un climat de travail plus collaboratif et harmonieux.

Dans le contexte professionnel, où la coopération et la cohésion d'équipe sont essentielles, le PCM devient un levier puissant pour améliorer la dynamique de groupe. En permettant aux leaders et aux membres de l'équipe de mieux comprendre les motivations, les besoins et les modes de fonctionnement de chacun, ce modèle facilite l'alignement des efforts, la prévention des malentendus, et la création d'un environnement de travail plus productif et positif.

notre intervention

des formats adaptés à chacun

Une formule modulable, adaptable à chaque besoin,
pour les individus, pour les équipes, pour les managers



socle

accomp

+ loin

Renforcer et optimiser ma communication avec Process Communication Model®

Process Communication Model ®

pour mon équipe

Informations clés



Intra-entreprise



1 jour - (7 heures)



Présentiel : dans vos locaux ou les nôtres



Adaptation possible pour les personnes en situation de handicap
Nous contacter

4,91/5
Pédagogie du formateur

4,87/5
Ecoute des besoins des stagiaires

sessions 2025

Modalité d'accès et délais

Etude de votre demande
Etablissement d'un devis
Mise en place sous 2 mois

Cibles

Managers et commerciaux souhaitant améliorer leur communication et leur compréhension d'autrui.
Toute personne souhaitant améliorer sa communication inter-personnelle

Matériel nécessaire

Aucun matériel nécessaire.

Pré-requis

Aucun prérequis.
Une appétence pour la relation humaine est un plus

Pourquoi participer

Cette formation d'une journée propose une approche synthétique et opérationnelle du Process Communication Model® (PCM), permettant de mieux comprendre les principaux mécanismes de communication et de fonctionnement des individus.

Elle offre des repères clairs et accessibles pour identifier ses modes de communication privilégiés, mieux décoder ceux de ses interlocuteurs et prévenir les incompréhensions, sans entrer dans un niveau d'analyse approfondi.

Conçue pour être directement applicable en situation professionnelle, cette formation s'adresse aux personnes souhaitant disposer d'outils concrets pour améliorer la qualité de leurs échanges au quotidien.

Les objectifs de la formation

- Décrire les concepts fondamentaux du Process Communication Model® (types de personnalité, structure de la personnalité, canaux de communication, etc.)
- Identifier son propre profil de personnalité (base/phase)
- Expliquer leurs modes de communication privilégiés selon leur type de personnalité
- Adapter leur style de communication en fonction du type de personnalité de leurs interlocuteurs
- Détecter les signaux de stress chez eux-mêmes et chez les autres
- Analyser les besoins psychologiques des différents profils de personnalité pour améliorer les dynamiques relationnelles

La pédagogie

- La formation s'appuie sur une pédagogie active et expérientielle, favorisant une compréhension rapide et concrète des fondamentaux du Process Communication Model®.
- Les apports théoriques sont volontairement synthétiques et illustrés par des exemples concrets, des exercices d'auto-positionnement, des mises en situation simples et des échanges entre participants, afin de faciliter l'appropriation immédiate du modèle.
- Les participants sont amenés à observer leurs propres modes de communication, à identifier ceux de leurs interlocuteurs et à expérimenter des ajustements de communication directement transférables dans leur contexte professionnel.
- L'animation privilégie un cadre bienveillant et interactif, favorisant l'implication, la réflexion individuelle et collective, ainsi que l'ancrage des apprentissages sur une journée courte.

Modalité d'évaluation

- Evaluation continue tout au long des 2 jours via des mises en pratique, jeux de rôle, quizz, exercices et échanges collectifs
- Restitutions orales et écrites permettant de valider la compréhension et l'intégration des concepts
- Questionnaire de satisfaction à chaud remis à chaque participant.e.

Matin

- **Introduction à Process Communication Model® (PCM)**
 - Origine et principes fondamentaux du PCM.
 - Les six types de personnalités : leurs caractéristiques, besoins psychologiques, et comportements sous stress.
 - Les environnements privilégiés : renforcer bien-être et performance via un environnement de travail adapté
- **Conscientiser et découvrir ses points forts :**
 - Les enjeux de la pédagogie blanche sur les performances individuelles
 - Découverte de notre perception et de celle des collègues sur les forces de chacun
 - Les points forts dans le cadre de PCM, par types de personnalité
- **Appréhender les différentes perceptions et communication :**
 - 6 manières de percevoir le monde, 6 canaux de communication
 - Mise en pratique : reconnaître le canal de notre interlocuteur et ajuster notre communication pour fluidifier les relations
- **Identifier et nourrir mes besoins et ceux de mes collègues**
 - Appréhender les besoins psychologiques des 6 types de personnalité
 - Découvrir les différentes manières de nourrir ces besoins pour soi et pour les autres
 - Exercice : conception de son kit de survie personnel pour développer l'être bien et des relations constructives

Après-midi

- **Identifier et gérer les comportements sous stress**
 - Appréhender les 6 types de scénarios de stress
 - Reconnaître les comportements sous stress
 - Expérimenter la gestion des stress pour soi-même et les autres.
 - Comprendre les sources de conflits basées sur les différences de personnalité et leurs besoins.
 - Expérimenter pour adapter son style de communication aux différents types de personnalité.
- **Découvrir son immeuble de personnalité**
 - Découvrir son profil et débriefing collectif
 - Ma feuille de route personnelle : les canaux, les environnements et les besoins
- **Nourrir ses besoins et activer les sources de motivation**
 - Découvrir les besoins psychologiques de chaque type de personnalité
 - Co-construire la feuille de route pour nourrir les besoins, pour soi et pour ses interlocuteurs

**Attestation de fin
de formation**

Remise à l'issue de la formation et du questionnaire