

MIEUX SE CONNAITRE & MIEUX COMMUNIQUER GRACE A LA PROCESS COMMUNICATION

La Process Communication est un modèle de communication et de compréhension des comportements humains développé par Taibi Kahler. Elle permet d'identifier les différentes manières de percevoir le monde, de communiquer, de gérer le stress et de se motiver. Cette formation alterne apports théoriques, découverte de son propre profil et mises en pratique pour renforcer la connaissance de soi et son impact relationnel.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Identifier leur profil de personnalité PCM et en comprendre les forces, motivations et zones de vigilance
- Reconnaître les 6 types de personnalité pour ajuster leur communication
- Identifier les canaux de communication et les besoins psychologiques clés qui favorisent la motivation de leurs interlocuteurs
- Adapter leur communication selon le type de personnalité de leurs interlocuteurs
- Comprendre ses propres scénarios de stress et disposer des outils pour apprendre à en sortir
- Gérer le stress de ses interlocuteurs

Programme de formation

1 Administration d'un questionnaire PCM en amont de la formation

2 Comprendre le modèle Process Communication (PCM)

- Les origines du modèle, sa finalité et ses champs d'application
- Les 6 types de personnalité selon la PCM
- Les principes de base du modèle : perception, canal de communication, besoin psychologique
- Cerner les notions clés de la structure de personnalité : la base, la phase, l'ascenseur
- Les règles déontologiques d'utilisation de la PCM

3 Identifier les 6 types de personnalité et leurs caractéristiques

Pour chaque type de personnalité (Analyseur, Persévérant, Empathique, Rêveur, Promoteur, Énergiseur) :

- Identifier sa perception dominante du monde
- Repérer ses points forts et ses talents naturels
- Comprendre son mode de communication préféré
- Identifier ses besoins psychologiques fondamentaux
- Reconnaître ses réactions typiques sous stress et leurs impacts dans la relation

4 Explorer sa structure de personnalité

- Lecture et débrief du profil PCM individuel
- Identifier sa base et sa phase actuelle
- Comprendre ce qui nourrit sa motivation et ce qui la fragilise
- Identifier ses environnements de confort et ses zones de vigilance
- Faire le lien avec sa maturité émotionnelle et ses modes de fonctionnement récurrents

Modalités



Durée

2 jours (14 heures)



Lieu

Inter : Lyon, Paris ou visio
Intra : présentiel ou visio



Tarif

Inter : 1 650 € HT
Intra : sur devis



Public cible

Tout public

Accessibilité et situation de handicap : nous adaptons nos formations à vos besoins



Prérequis

Aucun prérequis

★★★★★★★★★ 9.1/10

En 2024, nous avons organisé 309 sessions de formation qui ont accueilli un total de 2531 participants, avec un taux moyen de satisfaction de 9.1/10.

Programme de formation (suite)

5 Adapter sa communication à ses interlocuteurs

- Rappel : les styles d'interaction et les préférences de chaque type de personnalité
- Comprendre et utiliser les canaux de communication : directif, interrogatif, nourricier, émotif
- Adapter son langage, son ton et son canal au profil de son interlocuteur
- Nourrir les besoins psychologiques de chaque type pour renforcer la coopération
- Gérer les incompréhensions liées à la différence de perception (Communication Non Violente)

6 Gérer le stress et prévenir les incompréhensions

- Comprendre la mécanique du stress et ses impacts sur la communication
- Apprendre à identifier et canaliser ses émotions
- Rappel : les comportements types sous stress de chaque profil
- Reconnaître les deux niveaux de stress (premier et second degré)
- Décoder les séquences d'échec relationnel et apprendre à les désamorcer
- Retrouver une communication constructive et restaurer la confiance (stratégies anti-stress par profil)

Méthodologie pédagogique

- Pédagogie expérientielle : alternance d'apports concrets, de mises en pratique et de réflexions individuelles
- Mises en situation réelles : issues du quotidien managérial des participants
- Outils pratiques : directement transférables sur le terrain
- Échanges de pratiques : entre pairs pour enrichir les apprentissages

Validation des acquis

- Mises en situation avec feedback en groupe et de l'intervenant
- Auto-évaluation en début et fin de formation sur les compétences travaillées
- Réalisation d'exercices et quiz en cours de formation

Contactez-nous !



contact@kohe.fr



www.kohe.fr



Bureau de Lyon

45 Quai Rambaud, 69002 Lyon
04.78.38.68.71



Bureau de Paris

37 Rue Caumartin, 75009 Paris
01.71.19.74.06

BETTER SELF-AWARENESS AND IMPROVED COMMUNICATION THROUGH PROCESS COMMUNICATION MODEL (PCM)

PCM is a model developed by Taibi Kahler for understanding and communicating with others. PCM helps identify different ways of perceiving the world, communicating, managing stress, and motivating oneself. The training alternates between theoretical input, discovery of one's own profile, and practical exercises to strengthen self-knowledge and its impact on relationships.

Educational goals

Upon completing this training, participants will be able to:

- Identify their PCM personality profile and understand their strengths, motivations, and areas of concern.
- Recognize the six personality types to adjust their communication
- Identify the communication channels and key psychological needs that foster motivation among their interlocutors
- Adapt their communication according to the personality type of their interlocutors
- Understand their own stress patterns and have the tools to overcome them
- Manage the stress of their interlocutors

Program

- 1 Administration of a PCM questionnaire prior to training**
- 2 Understanding the Process Communication Model (PCM)**
 - The origins of the model, its purpose, and its fields of application
 - The 6 personality types according to the PCM
 - The basic principles of the model: perception, communication channels, and psychological needs
 - Key concepts of personality structure: base, phase, and elevator
 - Ethical rules for using PCM
- 3 Identifying the six personality types and their characteristics**

For each type (Analyzer, Perseverer, Empath, Dreamer, Promoter, and Energizer):

 - Identifying your dominant perception of the world
 - Identifying your strengths and natural talents
 - Understanding your preferred mode of communication
 - Identifying your basic psychological needs
 - Recognizing your typical reactions under stress and its impact on relationships
- 4 Exploring your personality structure**
 - Reading and debriefing your individual PCM profile
 - Identifying your base and current phase
 - Understanding what fuels your motivation and what undermines it
 - Identifying your comfort zones and areas of concern
 - Linking this to emotional maturity and recurring patterns of behavior

Practical details



Duration

2 days (14 hours)



Location

Inter : Lyon, Paris or via video conference

Intra : in-person or via video conference



Price

Inter : €1,650 excluding VAT

Intra : on estimate



Target audience

For all

Accessibility and disability inclusion : we adapt our training to your needs



Prerequisites

None

★★★★★ 9.1/10

In 2024, we organized 309 training sessions, welcoming a total of 2531 participants and achieving an average satisfaction rate of 9.1/10.

Program (continued)

5 Adapting your communication style to your audience

- Reminder: The interaction styles and preferences of each personality type
- Understanding and using communication channels: directive, interrogative, nurturing, and emotional
- Adapting your language, tone, and channel to your interlocutor's profile
- Addressing the psychological needs of each type to strengthen cooperation
- Managing misunderstandings related to differences in perception (Nonviolent Communication)

6 Managing stress and preventing misunderstandings

- Understanding the mechanics of stress and its impact on communication
- Learning to identify and channel one's emotions
- Reminder: typical behaviors under stress for each profile
- Recognizing the two levels of stress (first and second degree)
- Decoding relational failure patterns and learning how to defuse them
- Reestablishing constructive communication and restoring trust (anti-stress strategies by profile)

Teaching methodology

- Experiential pedagogy involves alternating concrete contributions, practical applications, and individual reflections
- Real-life scenarios are drawn from participants' everyday managerial experiences
- Practical tools are directly transferable to the field
- Exchanges of practices between peers enrich learning

Skill validation

- Role-playing exercises with group and speaker feedback
- Self-assessment at the start and end of training on the skills worked on
- Completion of exercises and quizzes during training

Contact us !



contact@kohe.fr



www.kohe.fr



Lyon office

45 Quai Rambaud, 69002 Lyon
04.78.38.68.71



Paris office

37 Rue Caumartin, 75009 Paris
01.71.19.74.06