



COACHING PARTNERS

## PROGRAMME PEDAGOGIQUE

# Process Communication Model®

## *Niveau 1*

### 1. Qu'est-ce que le Process Communication Model® ?

Le Process Communication Model® (PCM) a été développé par **Taibi Kahler**, docteur en psychologie, à partir de ses observations menées en milieu professionnel sur les relations interpersonnelles et le management des équipes. Ses travaux ont été financés par la NASA dans le cadre de la sélection et de la constitution d'équipes opérationnelles d'astronautes. Ils ont été récompensés par le **Prix scientifique Eric Berne en 1977**.

Le PCM est un modèle de communication interpersonnelle appliqué au milieu professionnel. Il s'appuie sur l'identification de six profils de personnalité, observables à partir de signaux verbaux, paraverbaux et comportementaux, et propose des stratégies de communication adaptées à chacun.

La maîtrise opérationnelle du PCM permet à un professionnel d'exercer une fonction d'encadrement, d'animation d'équipe ou d'accompagnement avec une meilleure efficacité relationnelle, en adaptant ses pratiques de communication à la diversité des profils rencontrés en situation de travail.

**En France**, le PCM® est représenté officiellement par **Kahler Communication France**, organisme officiel de diffusion du modèle, lui-même certifié **Qualiopi**.

1

SIÈGE ET ADMINISTRATION  
SF COACHING PARTNERS  
28B rue des Pèlerins 67210  
OBERNAI FRANCE

INFORMATIONS  
SARL : AU CAPITAL DE 500 €  
SIRET : 992 230 763 00011

CONTACTS  
EMAIL : [contact@sfcoachingpartners.com](mailto:contact@sfcoachingpartners.com)  
TEL FRANCE : + 33 6 62 29 81 90  
TEL ANTILLES : +590 (0)6 90 76 16 15



COACHING PARTNERS

## 2. Identification de la formation

<b>Intitulé de la formation</b>	Process Communication Model® — Niveau 1 — Fondamentaux de la communication interpersonnelle en milieu professionnel
<b>Référence interne</b>	AF02-PCM1-14H
<b>Durée totale</b>	14 heures
<b>Répartition</b>	2 jours consécutifs (J1 : 7h — J2 : 7h)
<b>Modalité pédagogique</b>	<input type="checkbox"/> Présentiel <input checked="" type="checkbox"/> Distanciel synchrone <input type="checkbox"/> Distanciel asynchrone <input type="checkbox"/> Mixte
<b>Lieu(x) de réalisation</b>	Classe virtuelle via la plateforme Zoom
<b>Tarif</b>	1 400 € HT / 1 680 € TTC par participant
<b>Effectif</b>	Minimum : 1 participant — Maximum : 12 participants
<b>Version / Date</b>	Version 2.0 — Mai 2026

2

**SIÈGE ET ADMINISTRATION**  
SF COACHING PARTNERS  
28B rue des Pèlerins 67210  
OBERNAI FRANCE

**INFORMATIONS**  
SARL : AU CAPITAL DE 500 €  
SIRET : 992 230 763 00011

**CONTACTS**  
EMAIL : [contact@sfcoachingpartners.com](mailto:contact@sfcoachingpartners.com)  
TEL FRANCE : + 33 6 62 29 81 90  
TEL ANTILLES : +590 (0)6 90 76 16 15



COACHING PARTNERS

### 3. Public visé, prérequis et accessibilité

---

#### 3.1. Public cible

Cette formation s'adresse à des professionnels en exercice d'une fonction de management, d'encadrement, de pilotage d'équipe ou d'accompagnement professionnel :

- Managers et responsables d'équipes
- Dirigeants et chefs d'entreprise
- Responsables des Ressources Humaines
- Coachs professionnels exerçant en contexte d'entreprise
- Consultants intervenant en accompagnement professionnel, organisation ou développement des compétences
- Professionnels en responsabilité d'animation, de coordination ou de pilotage d'équipe

#### 3.2. Prérequis

- Niveau Baccalauréat ou équivalent professionnel
- Exercer ou avoir exercé une fonction professionnelle impliquant des interactions régulières avec autrui (management, animation d'équipe, relation client, accompagnement professionnel)
- Questionnaire d'inventaire de personnalité PCM complété en amont de la formation

#### 3.3. Accessibilité aux personnes en situation de handicap

SF Coaching Partners s'engage à accueillir les personnes en situation de handicap dans les meilleures conditions et à adapter ses prestations de formation.

- **Référent handicap** : Sandra DISKRY — [contact@sfcoachingpartners.com](mailto:contact@sfcoachingpartners.com)
- **Accessibilité des locaux** : en présentiel, les locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR).
- **Adaptation pédagogique** : les supports et modalités sont adaptés selon les besoins identifiés à l'entretien d'inscription.
- Toute personne en situation de handicap est invitée à prendre contact avec le référent handicap dès l'inscription pour étudier les aménagements nécessaires.

3



## 4. Modalités et délais d'accès

---

### 4.1. Modalités d'accès

L'accès à la formation est conditionné à :

- La réception du dossier d'inscription complété et signé
- La réalisation d'un entretien de positionnement (téléphone ou visio) permettant de valider l'adéquation entre les besoins professionnels du candidat et le programme
- La signature du contrat ou de la convention de formation

### 4.2. Délais d'accès

Délai indicatif : 4 à 8 semaines entre la signature de la convention et le démarrage de la formation. Délai pouvant varier en fonction du mode de financement, du calendrier des sessions et des disponibilités pédagogiques. En cas de financement par un tiers, les délais peuvent être soumis à validation préalable de l'organisme financeur.

### 4.3. Équivalences / Passerelles

Aucune équivalence ou passerelle automatique identifiée dans le cadre de ce programme. Des suites de parcours peuvent être envisagées selon le projet du bénéficiaire et les conditions d'accès des organismes concernés.

### 4.4. Suite de parcours

Formation Process Communication Model® Niveau 2 — Application managériale avancée (14 heures, SFCP), ou toute formation complémentaire en communication interpersonnelle, management ou accompagnement professionnel (sous réserve des conditions d'accès propres à chaque établissement).



COACHING PARTNERS

## 5. Objectifs de la formation

---

À l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de :

1. **Identifier les six profils de personnalité du modèle PCM** et leurs modes de fonctionnement en situation professionnelle.
2. **Diagnostiquer le profil de communication d'un interlocuteur professionnel** (collaborateur, client, partenaire) à partir des signaux verbaux, paraverbaux et comportementaux observables.
3. **Adapter son canal de communication** au profil de l'interlocuteur pour améliorer l'efficacité d'un échange professionnel (réunion, entretien, brief, feedback, négociation).
4. **Identifier les besoins psychologiques professionnels** de chaque profil pour mobiliser les leviers de motivation et d'engagement adaptés à un collaborateur en situation de travail.
5. **Repérer les signes de tension professionnelle** chez un interlocuteur et adapter sa posture pour préserver la qualité de la relation et l'efficacité de l'échange.
6. **Élaborer un plan d'action individuel** de mobilisation du modèle PCM dans son contexte professionnel spécifique, comportant des indicateurs de mise en œuvre observables.



## 6. Programme pédagogique

### Module 1 — Comprendre le modèle PCM et son application au contexte professionnel

Jour 1 — 7 heures

#### 1.1. Les fondamentaux de la communication interpersonnelle en milieu professionnel

- Origines et fondements scientifiques du modèle PCM
- Le principe fondamental : la manière de transmettre un message conditionne sa réception
- Applications professionnelles du modèle en management, RH et accompagnement

#### 1.2. Les six profils de personnalité du modèle PCM

- Caractéristiques observables de chacun des six profils en situation de travail
- Modes de communication propres à chaque profil
- Points forts professionnels et axes de développement de chaque profil

#### 1.3. Les six perceptions et les canaux de communication

- Les six perceptions : comprendre comment chaque profil appréhende les situations professionnelles
- Les canaux de communication : directif, informatif/interrogatif, nourricier, ludique/émotif
- Exercice pratique : identification des profils dans des situations professionnelles concrètes

#### 1.4. Lecture professionnelle de son propre profil PCM

- Présentation individualisée du profil PCM du stagiaire (à partir du questionnaire complété en amont)
- Identification des points forts professionnels et axes de développement managérial
- Premières mises en application sur situations professionnelles vécues par le stagiaire



## Module 2 — Communication adaptée et prévention des tensions professionnelles

Jour 2 — 7 heures

### 2.1. Identifier le profil d'un interlocuteur en situation de travail

- Signaux verbaux, paraverbaux et non-verbaux révélateurs du profil d'un interlocuteur
- Méthode d'identification rapide du profil en réunion, entretien ou négociation
- Mises en pratique sur cas professionnels apportés par le stagiaire

### 2.2. Adapter sa communication aux différents profils en milieu professionnel

- Choix du canal de communication adapté au profil de l'interlocuteur
- Application dans les actes de management courants : brief, feedback, entretien, conduite de réunion
- Études de cas : ajuster sa communication face à un collaborateur d'un profil différent du sien

### 2.3. Besoins psychologiques et leviers de motivation professionnelle

- Identification des besoins psychologiques propres à chaque profil
- Les leviers de motivation et d'engagement adaptés à chaque collaborateur
- Les environnements professionnels favorables à chaque profil : implications pour la gestion d'équipe

### 2.4. Repérage et traitement des tensions professionnelles

- Les signaux de tension professionnelle observables chez un interlocuteur, par profil
- Conséquences d'une tension non traitée sur l'efficacité d'un échange ou d'une équipe
- Stratégies de désamorçage adaptées au profil de l'interlocuteur

### 2.5. Synthèse et plan d'action individuel

- Grille d'auto-évaluation des six compétences professionnelles visées — scoring individuel + débriefing collectif
- Élaboration du plan d'action individuel de mobilisation du PCM dans le contexte professionnel du stagiaire (livrable de sortie signé)



## 7. Méthodes pédagogiques

---

La formation repose sur une pédagogie active et professionnalisante, alternant différentes modalités :

- Alternance d'apports conceptuels et d'exercices pratiques
- Études de cas professionnels issus du terrain des stagiaires
- Mises en situation professionnelles simulées (jeux de rôle managériaux)
- Débriefings collectifs structurés
- Travail individuel guidé sur l'élaboration du plan d'action

## 8. Moyens pédagogiques et techniques

---

### 8.1. Moyens pédagogiques

- Support pédagogique numérique complet remis à chaque stagiaire
- Profil PCM individualisé du stagiaire (questionnaire complété en amont)
- Outils PCM : grilles d'observation, fiches de synthèse par profil, schéma des canaux de communication
- Accès aux supports de formation après la session

### 8.2. Moyens techniques

- Plateforme de visioconférence Zoom (lien individuel sécurisé transmis en amont)
- Connexion internet haut débit et équipement informatique individuel à la charge du stagiaire
- Supports visuels projetés et espace collaboratif partagé

## 9. Modalités d'évaluation des acquis

---

L'évaluation finale des acquis prend la forme d'un quiz portant sur les compétences professionnelles visées, complété par la formalisation d'un plan d'action individuel transférable en situation de travail.



COACHING PARTNERS

## 10. Modalités de suivi et d'exécution

---

*Conformément à l'article L.6353-1 du Code du travail, le suivi de l'exécution de la formation est assuré par :*

- Émargement électronique signé par séquence (entrée et sortie de chaque demi-journée)
- Relevés de connexion à la plateforme Zoom horodatés et conservés

Une attestation de réalisation est remise à chaque stagiaire en fin de formation, sous réserve d'assiduité et de participation effective à l'ensemble des séquences prévues. Les documents liés au suivi sont archivés conformément aux durées légales applicables à la formation professionnelle.

## 11. Intervenante et qualification

---

**Sandra DISKRY** — Formatrice accréditée Process Communication Model® par Kahler Communication France, organisme officiel représentant le PCM® en France

### Parcours et qualifications

- Formatrice accréditée Process Communication Model® de Taibi Kahler — Kahler Communication France
- Formatrice de formateurs d'adultes
- Formatrice en création et reprise d'entreprise — dispositif BE EST de la Région Grand Est
- Consultante en création et reprise d'entreprise sur le Bas-Rhin depuis plus de 10 ans
- Coach professionnelle certifiée — coaching individuel et d'équipe
- Co-gérante de SF Coaching Partners

## 12. Sanction de la formation

---

Une attestation individuelle de réalisation est délivrée à chaque stagiaire ayant suivi l'intégralité de la formation, conformément à l'article L.6353-1 du Code du travail. Elle précise la nature de l'action, sa durée, les objectifs professionnels visés et les compétences acquises.

9



COACHING PARTNERS

### 13. Contacts

<b>Organisme de formation</b>	SF Coaching Partners
<b>Contact</b>	contact@sfcoachingpartners.com — Tel : 06 62 29 81 90
<b>Référent pédagogique</b>	Sandra DISKRY/ Tel : 06 62 29 81 90
<b>Référent handicap</b>	Sandra DISKRY-contact@sfcoachingpartners.com