

# Coaching Individuel avec le Process Communication Model - Découvrir son Inventaire de Personnalité - 1H30

**KCO  
Conseil**

STRATEGIE & FORMATION  
COMMERCIALE

**Durée** : 1H30

**Mode** : Présentiel ou  
distanciel

**Prérequis** : aucun

**Public** : Toute personne  
désirant mieux se  
connaître à titre  
personnel ou  
professionnel et  
souhaitant améliorer sa  
communication  
interpersonnelle

**Tarif** : nous consulter

**Contact** :  
Karine Tappa-Jurine -  
formatrice certifiée PCM  
**06/30/57/13/23 /**  
**[karine@kco-conseil.fr](mailto:karine@kco-conseil.fr)**

Le succès est un concept subjectif. Certaines personnes sont malheureuses alors qu'elles semblent avoir réussi à travers des critères externes tels que l'argent, le statut ou le pouvoir. Certaines personnes sont heureuses et productives dans un environnement que d'autres jugeraient insatisfaisant. Celles qui réussissent leur vie ne sont ni parfaites ni sans problèmes. Elles cherchent à savoir qui elles sont et ce qu'elles veulent. Elles mènent leur vie en accord avec leurs objectifs et leurs désirs personnels et professionnels.

Parce que nos priorités et nos désirs peuvent changer durant les phases de notre vie, réussir nécessite de développer une meilleure conscience de soi-même et la volonté de nous accepter tel que nous sommes, tout au long de notre vie.

Ainsi, réussir nécessite de :

Etape 1 : Se fixer des objectifs réalisables qui permettent de développer notre potentiel.

Etape 2 : Atteindre ces objectifs.

Etape 3 : Se réjouir d'y être parvenu(e) en profitant de nos succès.

L'inventaire de personnalité Process Com® est un outil d'analyse comportementale qui permet de connaître ses propres modes de fonctionnement pour en tirer le meilleur bénéfice.

Cette approche comportementale permet de développer la connaissance de soi, la connaissance des autres et d'optimiser sa communication. Comprendre comment capitaliser sur vos points forts et anticiper les comportements sous stress vous permettra de gagner en efficacité, en satisfaction, en motivation et en succès.

## Objectifs des Coaching

- Comprendre sa structure de personnalité pour utiliser tous ses atouts et offrir le meilleur de soi
- Mieux se gérer dans les moments difficiles et dans les inévitables périodes de stress
- Accepter la personnalité des autres et s'y adapter pour un travail en équipe plus fluide

## En quoi consiste un inventaire de personnalité

Le Process Com® a été créé par Taibi Kahler, docteur en psychologie américain et de renommée internationale. Il découvre dans les années 70 que les comportements sous stress sont prévisibles. Il développe par la suite en collaboration avec la NASA, un modèle doté d'un inventaire de personnalité, qui deviendra Process Communication Model. Ce modèle est depuis lors utilisé par les plus grandes entreprises, telles que la NASA, l'Oréal, Pixar et BMW, ainsi que dans divers domaines : le leadership, l'éducation, le coaching, la santé... PCM est présent dans 54 pays et traduit en 24 langues. Le modèle de la Process Communication est l'un des seuls modèles de comportement statistiquement validé. A ce jour ce sont plus de 1 600 000 personnes dans le monde qui ont profité de cette approche.

## L'Inventaire de Personnalité

Les personnes souhaitant utiliser le modèle Process Communication® sont invitées à répondre à un questionnaire qui, une fois traité, leur permet de découvrir leur structure de personnalité. La métaphore pédagogique de l'immeuble permet de visualiser sa propre structure de personnalité. À chaque étage se trouve un des 6 types de personnalité. La taille des étages indique la quantité d'énergie disponible lorsqu'une personne souhaite ou doit utiliser le type correspondant. Le principe de l'ascenseur illustre la capacité d'accéder à tous les étages et d'en utiliser toutes les ressources.

### La Base

Le rez-de-chaussée appelé Base, indique le type de personnalité dominant, le plus développé. Savoir identifier la Base de son interlocuteur permet d'utiliser la bonne fréquence pour communiquer.

### La Phase

Le concept de Phase donne des clés de compréhension de ce qui motive une personne. Satisfaire les besoins de la Phase, c'est agir sur la motivation au quotidien. La sienne et celle des autres.

### Le Profil PCM

Ce document personnalisé d'une quarantaine de pages contient de précieuses informations pour les utilisateurs de PCM.

Chaque rubrique donne des clés et des pistes de travail pour piloter son quotidien en tenant compte, aussi bien des atouts de sa personnalité que des indicateurs à surveiller pour éviter d'être submergé par le stress.

#### Quelques rubriques du Profil PCM

- Les clés de votre réussite
- Vos besoins psychologiques
- Vos sources de motivation
- Votre perception
- Les points forts de votre personnalité
- Votre mode d'interaction préféré
- Les signaux d'avertissement
- Votre plan d'action



✓ Exemple d'un immeuble de personnalité, parmi 4 320 combinaisons possibles. Ce Profil est basé sur Process Communication Model développé par Taibi Kahler, Ph.D. La Structure de Personnalité PCM est représentée par un immeuble à 6 étages composée de 6 Types distincts.

## Déroulé du coaching

En amont du coaching un questionnaire (en ligne) est envoyé au participant afin d'effectuer son inventaire de personnalité (IDP). Durée approximative de 45mn/1h.

### Etape 1 : Questionnaire en ligne

**Etape 2 : Coaching 1h30** : restitution de l'Inventaire de Personnalité, analyse et débriefing

**Etape 3 : Si vous le souhaitez, vous pouvez poursuivre cette accompagnement sur une problématique spécifique** : booster sa performance relationnelle, mieux vendre et négocier avec le Process Communication® Model, négocier et pratiquer la vente consultative, argumenter et convaincre de manière optimale, développer sa force de persuasion et son pouvoir d'influence, augmenter son impact à l'oral ..