



Mieux communiquer avec la PNL

S'exprimer avec aisance et fluidité en situation professionnelle

Objectifs de la formation :

- ✓ **Savoir fixer des objectifs précis**
- ✓ **Se synchroniser sur la communication de son interlocuteur et maîtriser les techniques d'écoute**
- ✓ **Prendre conscience de ses croyances limitantes pour développer son potentiel**

Modalités et délais d'accès :

Durée : 14,00 heures - 2 jours

Effectif : 4 minimum et 12 maximum

Délaï d'inscription :

- Financement entreprise ou personnel : Jusqu'à la veille de la formation
- Financement OPCO ou autre : 1 à 2 mois avant le démarrage de la formation

Accessibilité handicap : Locaux équipés d'un monte-escalier. Contactez notre référent, Florence CREVEL, pour étudier votre situation et organiser votre venue.

Public et prérequis :

Public visé : Toute personne souhaitant renforcer sa communication interpersonnelle et son efficacité relationnelle

Profils des apprenants : Manager, chargé et responsable Ressources Humaines, Commercial, Consultant

Prérequis : Pas de prérequis spécifiques

Intervenant(e) : Christelle VIGNEAU

Enseignante certifiée PNL, Maître Praticien en Hypnose spirituelle et symbolique, Praticien en Hypnose ericksonienne Certifiée MBTI, Formatrice Process Com, Master 2 sociologie.

Moyens pédagogiques :

Méthodes pédagogiques :

Alternance d'exposés théoriques et de mises en situation - applications des techniques abordées en trinôme - Support de formation projeté - Réalisation de QCM - Support de formation papier + version dématérialisé - Formations dispensée en présentiel

Modalités d'évaluations :

Test de positionnement en amont de la formation - QCM formatif et sommatif - Évaluation de fin de formation (dite « À chaud ») - Évaluation à 3 mois (dite « À froid »)

Modalité de validation : Attestation de fin de formation

Tarifs (nets de TVA) :

INTER-ENTREPRISE	OPCO / ENTREPRISE	INTRA-ENTREPRISE
Coût journée - 4 apprenants pour garantir la session	Coût journée - 1 personne	Coût journée - Groupe de 12 apprenants au plus
290 €	310 €	1 190 €

Plan de la formation

1. Les Fondamentaux de la PNL

- ✓ Comprendre que la PNL est un modèle, pas une théorie,
- ✓ Intégrer les présupposés de la PNL indispensables à la communication,
- ✓ Comprendre l'impact des trois pôles du fonctionnement humain,
- ✓ Savoir comment s'établit notre "carte du monde".

2. Mieux comprendre les autres : explorer le point de vue de l'autre

- ✓ Déterminer l'avantage de se mettre à la place de l'autre,
- ✓ Identifier les différents enjeux dans la relation,
- ✓ Technique des positions de perception.

3. Instaurer un climat de confiance : créer le rapport

- ✓ Comprendre l'impact de la synchronisation dans la relation,
- ✓ Connaître les différentes formes de synchronisation utilisées en PNL,
- ✓ Apprendre à se synchroniser naturellement.

4. Créer une relation de confiance : l'écoute active

- ✓ Apprendre à découvrir plutôt qu'à projeter,
- ✓ Découvrir les écueils de l'écoute "banale",
- ✓ Identifier les caractéristiques d'une bonne écoute.

5. Identifier et recadrer ses croyances limitantes

- ✓ Comprendre les croyances personnelles et leur impact sur les comportements,
- ✓ Identifier les croyances nocives,
- ✓ Technique du changement de croyance.

6. Les leviers de la motivation : Savoir se fixer des objectifs précis et atteignables

- ✓ Définir efficacement des objectifs : technique de questionnements,
- ✓ S'entraîner à la détermination d'objectif en PNL,
- ✓ Vérifier la bonne formulation de l'objectif.

7. Gérer ses émotions : Savoir se mettre dans un état interne positif

- ✓ Développer un état positif pour mobiliser ses possibilités,
- ✓ Savoir disposer de ressources le moment opportun,
- ✓ Faire disparaître une expérience limitante,
- ✓ Techniques d'ancrage de ressources et désactivation d'ancrage.

Ateliers et mises en situation tout au long de la séance de formation. Plusieurs QCM formatifs seront proposés aux apprenants tout au long de la formation.