

FICHE PROGRAMME DE LA FORMATION

« LA PNL : 5 OUTILS POUR MIEUX COMMUNIQUER, COMPRENDRE, PERSUADER ET MOTIVER »

Référence

016/2021

Contexte

Travailler en entreprise implique des contacts et des échanges avec d'autres collaborateurs. Ceci requiert une réelle capacité à établir un contact constructif, gage de succès pour communiquer efficacement avec ses interlocuteurs professionnels. Construite pour apprendre l'utilisation des outils indispensables, cette formation PNL vous permettra d'acquérir les compétences essentielles pour mieux entrer en contact et communiquer.

Public cible

- Tout public

Nature

INTRA

Format

2 jours (14 heures)

Nombre de participants

Entre 4 et 12 participants

Prérequis

Pas de prérequis nécessaire

Objectifs professionnels

Cette formation a pour objectif d'apprendre à mieux communiquer afin d'entrer en contact avec ses interlocuteurs plus simplement et avec plus d'efficacité.

Objectifs de développement des compétences

- Entrer en relation avec autrui de manière pertinente.
- S'adapter à chaque interlocuteur.
- Ajuster sa communication verbale et non verbale.

PROGRAMME

JOUR 1

Présentation de 5 outils de PNL : découverte, renforcement, cas pratiques

A) « La synchronisation non verbale » pour établir une relation juste

- Entrer en contact avec l'autre.
- Établir dès les premiers instants les conditions de succès de la relation.

B) « La calibration » pour capter les ressentis émotionnels

- Être attentif à son interlocuteur.
- Observer les réactions émotionnelles de l'autre.

C) Le « V.A.K.O. » pour s'adapter au style de l'autre

- Détecter les registres de communication préférés.
- S'adapter pour communiquer avec la même tonalité.

D) « L'écoute active » pour ajuster sa communication

- "Capter" et prendre en compte le rythme de la communication.
- Communiquer en harmonie.

E) Etude de la structure du langage pour mieux communiquer :

- Repérage des méta-modèles et questionnement

JOUR 2

Utilisation des outils vus en jour 1, mises en pratique et acquisition de nouveaux outils

A) Convaincu pour mieux convaincre : comment surmonter ses appréhensions

- Prendre conscience des obstacles qui affaiblissent votre force de persuasion: Les niveaux logiques de Dilts
- Faire appel à ses ressources positives (événements passés, sensations) pour dépasser ces obstacles : la méthode de « l'ancrage positif »

B) Connaître et comprendre son interlocuteur : poser les bases d'une relation positive grâce à l'écoute active

- Repérer les modifications physiques indiquant un changement d'état d'esprit chez son interlocuteur, les analyser et y réagir
- Décoder les signes émis par votre interlocuteur : la méthode du « calibrage »
- Clarifier les messages émis et reçus grâce à la méthode du "recadrage"

C) Travailler sur sa force de persuasion

- Se préparer mentalement pour déterminer les «stratégies» à adopter
- Saisir la notion de «stratégie mentale»
- Apprendre à les décoder pour modifier une stratégie insatisfaisante
- Prendre conscience des stratégies gagnantes pour les reproduire

Modalités pédagogiques

La formation alternera contenu et mises en pratique. Un debrief individuel sera fait permettant à l'apprenant de connaître ses points forts et ses axes d'amélioration.

Moyens pédagogiques

Support de formation, exercices imprimés.

Support participant

Remis par voie numérique

Modalités et délais d'accès

Les inscriptions sont prises en direct par l'entreprise : la convention de formation avec la liste des stagiaires sera rédigée 30 jours avant le démarrage. L'entreprise devra informer l'organisme de formation de toute modification d'inscription au plus tard 7 jours avant le démarrage de la formation.

Accessible à tout public (y compris personnes en situation de handicap) ;

Les dates de formation sont définies, en concertation, selon les disponibilités respectives de l'entreprise et celles du formateur.

Logistique envisagée

L'entreprise devra mettre à disposition du formateur une salle pouvant accueillir chaque participant, bénéficiant d'un rétroprojecteur, écran, câble HDMI ou VGA

Lieu

Locaux de l'entreprise ou salle réservée par l'entreprise, dans le respect de la réglementation de l'accueil des publics en situation de handicap.

Animateur

Sylvie Couderc

Coach professionnel / Maître Praticien PNL / Formatrice certifiée

Offre

<i>Développement personnel</i>	<i>Montant unitaire HT</i>	<i>Nombre de séances</i>	<i>Sous total HT</i>
Formation La PNL : 5 outils pour mieux communiquer, comprendre, persuader et motiver (14 heures)	2600€	1	2600 €
TOTAL NET TTC <i>ou Organisme non assujetti à la TVA (art 261.4.4 du CGI)</i>	2600 €		2600 €

Les + de cette formation

Formation sur mesure, personnalisée

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

- Interlocuteur : Caroline Honnorat : 0667377328
- modalités d'accueil : la formation ayant lieu dans les locaux de l'entreprise ou dans une salle réservée par l'entreprise, il sera demandé de respecter les consignes réglementaires d'accueil des personnes en situation de handicap.

Evaluation, suivi, bilan

- recensement préalable des besoins
- évaluation préalable et finale des acquis
- évaluation de satisfaction
- évaluation de l'intervention à froid (selon modalités prévues par le commanditaire)
- plan d'actions individuel
- attestation de réalisation
- bilan ou compte-rendu formation transmis au commanditaire

Autres types d'interventions Performing SAS complétant cette formation

- Améliorer sa communication avec la communication non violente
- Développer des rapports plus harmonieux avec le Feng Shui

Contact sous 48 heures

Interlocuteur : Caroline Honnorat-Demourdjian : 06 67 37 73 28 –

caroline.honnorat@performing.fr

Via site internet : <https://www.performing.fr>

**100% des participants sont très satisfaits de la formation
(Source : Questionnaire de satisfaction 2020)**