

DÉCOUVRIR LA PNL ET SES APPLICATIONS EN CONTEXTE PROFESSIONNEL



OBJECTIFS DE FORMATION

- ⇒ S'approprier les techniques de base de la PNL pour communiquer avec aisance
- ⇒ Développer son potentiel
- ⇒ Intégrer les outils de la PNL dans son environnement de travail



PROGRAMME DÉTAILLÉ

- **S'approprier les fondements de la PNL pour en comprendre l'intérêt**
 - La présentation de la PNL
 - Les 10 Postulats de la PNL
- **Identifier la perception que nous avons d'une situation pour comprendre l'autre**
 - Les 3 filtres
 - Les 3 mécanismes pour établir notre carte du monde
 - La nécessaire adaptation de son comportement
- **Savoir identifier l'impact de son message sur son interlocuteur**
 - Le VAKO
 - Le schéma d'évaluation d'une situation
 - L'observation et la calibration
 - Les prédicats
 - Le principe de congruence
- **Utiliser les techniques de la PNL pour établir une relation qui favorise la communication avec son interlocuteur**
 - Les composantes de la communication
 - Le rapport
 - La synchronisation
- **Dérouler la trame pour faire un feedback constructif**
 - Les principes du feedback
 - Le feedback sandwich : les conditions de réussite
- **Intégrer les principes de l'écoute active et les intégrer à sa communication**
 - Les caractéristiques de l'écoute active
 - La reformulation
 - La focalisation sur l'autre.
- **Manipuler le métamodèle pour échanger des informations claires et précises**
 - Les mécanismes du langage de précision : le DOG
 - Les différents types de questions ouvertes
- **Savoir fixer des objectifs concrets, motivants et atteignables**
 - La PNL comme outil de changement
 - Les critères d'un bon objectif
 - La trame pour formuler des objectifs précis et mobilisateurs
- **Utiliser les techniques spécifiques de la PNL pour développer ses ressources**
 - La définition et gestion de ses Etats Internes
 - Le choix du bon état interne pour mener à bien un objectif
 - L'ancrage et auto-ancrage pour utiliser au bon moment ses ressources

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Exercices de prise de conscience
 - Exercice d'observation
 - Exercices pour établir le rapport
 - Jeu de rôle pour faire un feedback
 - Exercices d'écoute
 - Exercice d'analyse du langage
 - Exercice de fixation d'objectifs
 - Expérimentation des méthode de gestion de ses états émotionnels
- ⇒ SUPPORT
 - Document du participant : synthèse et points clés de la formation remis au fur et à mesure du stage -
 - Rédaction d'un plan d'actions individuel
 - ⇒ EVALUATION
 - Grille d'évaluation des objectifs
 - ⇒ ATTESTATION DE STAGE
 - Remise en fin de formation

MODALITÉS

- ⇒ DURÉE :
3 jours, soit 21h de formation
- ⇒ TARIF (C) :
Tarif dégressif (en fonction du nombre de participants inscrits sur 1 même session par un même tiers) :
 - 1485 € nets / 1 part.
 - 1262 € nets / 2 part.
 - 1188 € nets / 3 part.

Les prix indiqués sont nets (HT à équivalence TTC), en application de l'art. 261.4-4è-a du CGI qui exonère les organismes de formation de TVA.

CALENDRIER

- ⇒ PARIS :
 - 6,7 et 8 février 2012
 - 9,10 et 11 mai 2012
 - 4,5 et 6 juillet 2012
 - 3,4 et 5 octobre 2012
 - 5,6 et 7 décembre 2012
- ⇒ LYON :
 - 6,7 et 8 février 2012
 - 9,10 et 11 mai 2012
 - 4,5 et 6 juillet 2012
 - 3,4 et 5 octobre 2012
 - 5,6 et 7 décembre 2012

PUBLIC

- ⇒ PERSONNES CONCERNÉES :
Assistants, techniciens, agent de maîtrise, tout collaborateur RH désireux d'améliorer sa communication et développer son efficacité relationnelle
- ⇒ PRE REQUIS :
Aucun
- ⇒ EFFECTIF :
Minimum 4 participants
Maximum 8 participants

INTERVENANT

Consultant Senior, expert de la communication interpersonnelle, Maître-Praticien en PNL

Ref : PNL

INFOS



- Responsable inter : Chrystel Belvisi
cbelvisi@capitecorpus.com



- tél. : +33 (0) 950 05 60 60
- fax : +33 (0) 979 94 79 40
- email : info@capitecorpus.com