

Durée :

3 jours (21 h.)

Les participants et leur pré-requis :

Tout public.

Notre intervenant :

Formatrice spécialisée en techniques de communication.

L'organisation :

Lieu : A déterminer Occitanie

Dates : à déterminer

Horaires : 08h30 17h00

Coût par participant :

**999 € HT
(1198.8 € TTC)**

Renseignements et inscriptions :

Sabine ACCO

La PNL est une approche pragmatique de la communication, orientée essentiellement sur le **Comment** atteindre ses objectifs, plutôt que sur le **Pourquoi** échoue-t-on ?

LES OBJECTIFS :

- Acquérir des outils de communication pour mieux s'adapter à son Interlocuteur et développer ses talents de communicant.
- Améliorer ses capacités d'écoute et sa flexibilité relationnelle.
- Savoir établir une relation positive, propice à une communication efficace.

NOTRE CHOIX PEDAGOGIQUE ET LES MODALITES D'EVALUATION:

Repose sur une alternance d'apports théoriques et de mise en situation concrètes, permettant une meilleure intégration des outils techniques. La troisième journée, distante des 2 premières, permet de revenir sur d'éventuelles difficultés rencontrées en intersession et favorise l'adaptation des techniques aux situations professionnelles vécues sur le terrain.

Un support de cours sera remis à chaque participant.

Evaluation qualitative en fin de formation et remise d'un certificat de stage

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

LE CONTENU DE LA FORMATION :

- Les fondements et l'origine de la PNL
- Identifier son mode de fonctionnement et celui de ses Interlocuteurs.
 - Créer le rapport à l'autre pour établir une relation de confiance :
 - Etre vigilant quant à la bonne distance dans la relation.
 - Repérer et s'adapter au langage non verbal de son Interlocuteur : se synchroniser.
 - Développer ses talents d'observation et d'écoute.
 - Etre centré sur l'autre pour comprendre son @mode de pensée et son système de représentation (le VAKOG).
 - Adapter son propre langage pour être parfaitement compris.
 - La technique de questionnement du méta-modèle :
 - Recueillir une information précise et fiable.
 - Identifier les critères et les valeurs de son interlocuteur.

- Comprendre le cheminement de l'autre et comment il traite l'information.

■ **PNL et changement : la stratégie d'objectifs.**

- Méthode de questionnement pour identifier ses atouts et ses freins.
- Comment contourner ces derniers et se mettre dans une dynamique de réussite ?
- Réussir son changement avec sérénité.

■ **PNL et stress : Utiliser l'ancrage pour mobiliser ses ressources dans toutes les situations.**