

MIEUX COMMUNIQUER POUR SE COMPRENDRE *(Initiation à la PNL)*

CODE FORMATION : FPC290

PUBLIC

Personnels d'entreprise: dirigeants, managers, commerciaux, responsables RH, responsables de formation, de direction, de communication, coachs, consultants, **Professionnels de la relation d'aide :** Médecins, Thérapeutes, Infirmiers, Kinésithérapeutes, Psychothérapeutes, Psychologues, Travailleurs sociaux, Conseillers professionnels, Avocats, **Professionnels de l'éducation et de la formation :** Enseignants, Formateurs, Conseillers d'orientation, Conseillers bilan, Educateurs sportifs, Animateurs, **Personnes engagées dans une démarche de connaissance de soi et/ou de reconversion professionnelle,** qui souhaitent développer plus de confiance et améliorer leur relation à elles-mêmes et aux autres

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

La PNL se fonde sur 3 axes majeurs : communication, changement et apprentissage. Elle permet d'améliorer le rapport à soi, aux autres, adopter des attitudes, postures adaptées aux personnes et aux contextes. Elle amène à mobiliser ses ressources pour atteindre ses objectifs.

Au cours de cette initiation à la Programmation Neuro Linguistique, vous serez capable de :

- Découvrir la philosophie, les fondements, principes de base de la PNL
- Communiquer de façon constructive et valorisante pour générer une meilleure implication auprès de ses collaborateurs
- Expérimenter les outils et techniques qui permettent de créer un meilleur rapport avec les autres afin de faciliter la communication

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Un test de positionnement est transmis au stagiaire en amont de la formation. La démarche pédagogique active est privilégiée, via l'alternance d'explications, de démonstrations et d'expérimentations directes des techniques après chaque module, en sous-groupes, en binôme, permettant l'intégration immédiate des contenus.

Des apports théoriques et pratiques (cas concrets tirés de l'expérience des stagiaires, exercices d'application, jeux de rôle) et une mise à disposition de supports pédagogiques papiers et/ou numériques.

ÉVALUATION

Évaluation diagnostique : en début de formation pour évaluer les connaissances et compétences des stagiaires et adapter le contenu de la formation

Évaluation continue : par des questionnements, des quizz, des mises en situation en fin de module.

Évaluation sommative : questionnaire écrit

PLUS-VALUE : Formation coaching Démarche pragmatique orientée résultats

PRÉ-REQUIS : aucun

QUALITÉS REQUISES : capacités d'écoute, sens de l'observation, ouverture d'esprit, esprit de synthèse et d'analyse

DURÉE : 16 heures / 2 jours

DATES : 19-26 avril 2024

DÉLAI D'ACCÈS : 4 semaines

HORAIRES :

08h30-12h30 et 13h30-17h30

LIEU : Immeuble Montana – Parc d'activités de Jabrun – 97122 Baie-Mahault

INTERVENANTE :

Sandra PIERROT

Formatrice professionnelle d'adultes, Enseignante en PNL, Coach Praticienne en thérapies brèves

NOMBRE DE PARTICIPANTS : 4 à 6

SUIVI :

Feuille de présence signée par la formatrice et les stagiaires

Évaluation continue

Évaluation en fin de formation

Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid

Attestation de fin de formation

SUIVI+ : Tableau de bord personnalisé et plan d'action élaboré en fin de formation – 2h de suivi sur site

COÛT : 790 € / personne

PROGRAMME DE FORMATION

MODULE 1 : La PNL ou l'art d'adopter de nouveaux comportements de réussite

- Les fondements et principes de base de la PNL : Programmation Neuro Linguistique
- La PNL, une pédagogie, une philosophie
- Les présupposés (postulats, aphorismes) de la PNL
- La réalité du monde et sa perception
- La définition de la carte et du territoire de chacun
- L'importance de l'espace de confort dans notre carte du monde
- Les cadres comportementaux de la PNL : attitudes et postures d'apâtées
- Cadre « comme si » pour sortir des limitations internes

Exercices d'appropriation : analyser les postulats - identifier les filtres qui entrent en jeu dans la perception de la réalité – utiliser le « comme si » pour résoudre les difficultés

MODULE 2 : Les outils pour s'adapter à l'autre et instaurer une relation de confiance avec son interlocuteur

- Le système de perception / le système de représentation / le système conducteur
- Modes de recueil de l'information ou les indices d'accès sensoriels
- Les prédicats linguistiques
- Les mouvements oculaires ou les Clés d'accès visuelles
- Les visuels, les auditifs, les kinesthésiques et les digitaux
- Le chevauchement

Exercices d'appropriation : identifier son canal de communication – utiliser l'outil de décodage des mouvements oculaires

MODULE 3 : Les secrets d'un rapport de communication réussi

- Le cadrage pour susciter l'intérêt, recueillir l'adhésion et réussir ses interventions
- La calibration pour développer l'acuité sensorielle et le recueil d'informations
- Congruence et incongruence dans la relation pour identifier les incohérences dans le langage verbal et para-verbal
- Les outils pour créer le rapport de confiance (espace de confort-synchronisation-écoute active-reformulation)
- Maintenir le rapport de confiance : comment suivre et guider
- Le feed-back et le partage : pour transmettre un avis et faciliter la réception

Exercices d'appropriation : comment effectuer un feed-back – cadrer son intervention – créer un très bon rapport avec l'autre et le maintenir