

LA PNL (PROGRAMMATION NEURO LINGUISTIQUE)

Durée (en heures)

28

Public concerné

Tout public.

Prérequis

La formation sera adaptée à votre niveau.

But de la formation

Savoir appliquer les outils de la PNL :

- Pour adapter sa communication verbale ainsi que non verbale à chaque interlocuteur et à chaque situation ;
- Pour mieux se connaître, mieux gérer son équipe, pouvoir développer son efficacité personnelle, pour diriger et se diriger soi-même.

Programme

Tout d'abord, les outils de la PNL peuvent être utiles voir indispensables car ils permettent de distinguer les trois niveaux de communication (verbale, non-verbale ou para-verbale) et les attitudes physiques favorables ou défavorables à un bon échange. Ensuite, ils sont également nécessaires pour assurer une synchronisation au sein d'une équipe et permettre ainsi une meilleure communication. Enfin, il est impossible de communiquer efficacement sans connaître les structures de la pensée et c'est pour toutes ces raisons qu'il est nécessaire de savoir appliquer les techniques suivantes :

Présentation de la programmation Neuro-linguistique dite PNL :

- Introduction aux fondements de la PNL ;
- Qu'est-ce que la PNL ? ;
- Quels sont les concepts et les fondements de la PNL ? ;
- Comment appréhender la PNL ? ;

- La PNL de nos jours ;
- Exemples pratiques des champs d'action de la PNL ;
- La mécanique mentale : les outils permettant son amélioration ;
- Divers méthodes pour être à l'aise et vous épanouir dans tout type de communication.

Perfectionnement des points suivants :

- Parvenez à être compris et écouté ;
- Savoir se fixer des objectifs stimulants, atteignables et concrets ;
- Les clés pour développer sa confiance en soi ;
- Faire disparaître les freins empêchant le passage à l'action ;
- Les techniques pour s'imposer et convaincre (communication interne et métaphores.)

« la synchronisation non verbale » pour une relation juste :

- Comment entrer en contact avec autrui ;
- Dès les premiers instants, mettre en place les conditions optimales pour garantir le succès de la relation.

« la calibration » pour s'intéresser aux ressentis émotionnels :

- Savoir être attentif à son interlocuteur ;
- Examiner les réactions émotionnelles de votre interlocuteur.

Identification du système de représentation mentale de l'autre, le « V.A.K.O. », pour adapter son attitude :

- Identifier les registres de communication qu'il préfère ;
- Savoir s'adapter en ayant la même tonalité.

« la synchronisation verbale » pour ajuster sa communication verbale :

- Analyser et considérer le rythme de l'échange ;
- Échanger harmonieusement.

Méthodes pédagogiques

L'apprenant suivra cette formation avec un(e) formateur/formatrice en face à face pédagogique ou en petit groupe tous les jours de la semaine du lundi au samedi. Les heures pourront être modulables avec le ou la stagiaire. Le formateur et l'apprenant pourront s'ils le souhaitent, appliquer la formation sur le terrain, dans le principe pédagogique de la « formation-action ». STRAFORMATION décline cependant toute responsabilité en cas d'accident ayant lieu en dehors de leurs locaux. Les moyens pédagogiques utilisés seront les supports écrits mentionnés en annexe. La formation sera dispensée en inter, dans nos locaux équipés d'ordinateur connecté en réseau avec possibilité de faire des exercices en ligne sur internet et d'aborder les thèmes souhaités par la stagiaire avec des situations concrètes. La formation pourra avoir lieu au sein de l'entreprise cliente si cela leur est préférable.

Moyens pédagogiques

Le formateur adaptera le contenu pédagogique aux besoins de l'apprenant.

Fin de la formation

Une attestation de fin de formation sera délivrée à l'apprenant à l'issue du stage, dans laquelle il sera indiqué l'intitulé de la formation, la nature, la durée de l'action ainsi que les objectifs atteints.