

La formation en résumé

La Programmation Neuro Linguistique propose de reconnaître les comportements que l'on adopte lorsque l'on communique, puis d'y apporter des modifications si on le désire. **La PNL et un outil reconnu permettant d'acquérir les compétences essentielles pour mieux entrer en contact et communiquer**. Cette formation vous permettra de découvrir cet outil et les techniques permettant d'instaurer une relation de confiance avec votre interlocuteur, maîtriser les techniques d'écoute et **être mieux synchronisé sur la communication avec son interlocuteur**.

Objectifs :

- Découvrir la Programmation Neuro-Linguistique (PNL) et sa méthodologie, ses techniques simples pour mieux gérer sa vie professionnelle
- Développer ses processus de l'efficacité pour atteindre des objectifs réalistes et nettement définis

Participants :

Toute personne désirant accroître son efficacité relationnelle dans le domaine professionnel

Prérequis :

- Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

2 095 €

(non assujetti à la TVA)
3 jours (21 heures) en présentiel



21 heures



3 jours

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 27/04, 28/04, 29/04
- 23/11, 24/11, 25/11

Le contenu

PROGRAMMATION : nos actes, nos décisions nous sont souvent dictés par des programmes mentaux que nous subissons

- Comment choisir ses programmes positifs pour réaliser ses objectifs
- Comment mobiliser immédiatement toute son énergie, même dans une situation de stress ou de fatigue

NEURO : notre cerveau traite une partie seulement des informations qu'il reçoit

- Comment créer le contact
- Comment s'ouvrir de nouveaux circuits de pensée pour développer pleinement son potentiel
- Comment repérer les processus mentaux que suit une personne pour prendre une décision, se motiver, apprendre, et comment mieux communiquer avec elle

LINGUISTIQUE : les mouvements, les gestes, le ton, le rythme de la voix et les attitudes corporelles influent sur la qualité de la communication

- Comment élargir nos capacités d'observation, d'écoute et d'expression pour convaincre
- Comment augmenter son impact sur l'autre en adoptant le langage verbal et non-verbal
- Comprendre la structure des échanges relationnels sur le plan professionnel
- Comment poser les bonnes questions, comment récolter de l'information pertinente et traduire son message dans le langage de l'interlocuteur
- Mieux comprendre la structure de pensée de son interlocuteur, ses valeurs, ses canaux privilégiés de communication

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises, jeux

Support de formation et ressources mis à disposition des participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert du domaine sélectionné selon un processus qualité certifié.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Matériel requis (si distanciel) :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel lors des classes virtuelles

Une adresse mail pour la réception des liens de connexion

