

Mieux communiquer avec la PNL

Référence : **RESCO448**

Durée : **2 jours (14 heures)**

Certification : **Aucune**

Connaissances préalables

- Aucun prérequis

Profil des stagiaires

- Toute personne désireuse d'accroître son efficacité relationnelle et professionnelle

Objectifs

- Découvrir la Programmation Neuro-Linguistique (PNL) et sa méthode, ses techniques simples et efficaces pour mieux gérer sa vie relationnelle et professionnelle
- Apprendre à développer en nous et en les autres les processus de l'efficacité pour atteindre des objectifs réalistes et nettement définis

Certification préparée

- Aucune

Méthodes pédagogiques

- Mise à disposition d'un poste de travail par stagiaire
- Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique pendant le stage
- La formation est constituée d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de réflexions
- L'écoute active, la PNL et l'A.T. sont des outils utilisés au cours de cette formation
- Le suivi de cette formation donne lieu à la signature d'une feuille d'émargement

Formateur

- Consultant-formateur expert en Communication

Méthodes d'évaluation des acquis

- Auto-évaluation des acquis par le stagiaire via un questionnaire
- Attestation des compétences acquises envoyée au stagiaire
- Attestation de fin de stage adressée avec la facture

Contenu du cours

1. 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

2. Neuro

- Notre cerveau traite seulement une partie des informations qu'il reçoit
- Comment créer le contact ?
- Comment s'ouvrir de nouveaux circuits de pensées 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

3. Linguistique

- Les mouvements, les gestes, le ton, le rythme de la voix, les attitudes corporelles influent que la communication
- Comment élargir nos capacités d'observation, d'écoute et d'expression pour convaincre ?
- Comment augmenter son impact sur l'autre en adoptant son langage verbal et non-verbal ?
- Comprendre la structure des échanges relationnels sur le plan personnel et 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 ?

Notre référent handicap se tient à votre disposition au [01.71.19.70.30](tel:01.71.19.70.30) ou par mail à referent.handicap@edugroupe.com pour recueillir vos éventuels besoins d'aménagements, afin de vous offrir la meilleure expérience possible.