

**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.**