



Utiliser la PNL dans un contexte professionnel

Ajuster son langage à la vérité subjective de ses interlocuteurs

DURÉE : 2 jours code web PNL

16h en présentiel (déjeuners de travail inclus) | 14h à distance

PRIX : 1 390 € HT (1668 € TTC)

PARTICIPANTS

PROFESSIONNELS DE LA COMMUNICATION ET DES ÉCHANGES PROFESSIONNELS : MANAGERS ET ASSISTANT(E)S, CHEFS DE SERVICE OU DE PROJET NÉGOCIATEURS ET COMMERCIAUX, COLLABORATEURS RH.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Partir à la découverte de la subjectivité de ses collaborateurs, de ses partenaires ou de ses clients.
- ▶ Adopter les outils de la PNL pour entrer en relation avec eux de façon pertinente.
- ▶ Construire des relations de confiance en communiquant avec eux dans leur propre langage : individualiser sa communication verbale et non verbale, quel que soit le contexte professionnel.
- ▶ Utiliser les techniques de la PNL pour atteindre ses objectifs : définition, mobilisation, visualisation.



CALENDRIER

En présentiel ou à Distance

Découvrir les dates dans **votre ville** (ou à Distance)
www.performances.fr
code web : PNL

[CLIQUEZ ICI](#)



Cette formation peut donner lieu à une adaptation en **intra-entreprise** ou prendre la forme d'un **parcours individuel sur mesure à distance**.

Programme

Comprendre la logique du miroir et les fondements de la PNL

- ▶ Découvrir les présupposés de la PNL et la façon dont se construit notre "carte du monde".
- ▶ Comprendre l'effet-miroir et l'impact de la synchronisation dans la relation.
- ▶ Coordonner sa communication verbale et non verbale.
- ▶ Exercices pratiques pour intégrer le langage de l'autre et son univers de représentation.

Partir à la découverte de son interlocuteur réel

- ▶ Observer finement son interlocuteur afin de le "calibrer".
- ▶ Découvrir les écueils de l'écoute-projection de soi et les caractéristiques de l'écoute centrée sur l'autre : s'entraîner à écouter sans interrompre et à poser des questions ouvertes.
- ▶ S'informer avec précision pour comprendre les codes verbaux et le système de représentation de l'interlocuteur : repérer les imprécisions du langage et poser les questions pertinentes grâce au méta-modèle.
- ▶ Comprendre l'intérêt motivant du feed-back et les critères de son efficacité : jeux de rôles inspirés du quotidien réel des participants.

Maîtriser ses propres attitudes

- ▶ Savoir se décentrer de soi pour se mettre à la place de l'autre, le rassurer, le motiver et lui faire passer un message.
- ▶ Décoder ses propres ressentis pour éviter les phénomènes de projection et rester disponible à la découverte de son interlocuteur.
- ▶ Recadrer ses idées de façon positive et souple pour faire passer un message ou relativiser une émotion.
- ▶ Pratiquer en sous-groupe les "positions de perception" pour apprendre à se préparer.

Augmenter sa performance personnelle

- ▶ Savoir transformer un problème en objectif précis, positif, opérationnel, réaliste et situé dans le temps.
- ▶ S'entraîner à la détermination d'objectif en PNL et à leur formulation optimale.
- ▶ Savoir se motiver et activer son énergie par "l'auto-ancrage de ressources".
- ▶ Utiliser les techniques de visualisation pour préparer sa réussite.

MOYENS PÉDAGOGIQUES / ÉVALUATION DES ACQUIS

Tour de table pour recueillir les attentes des participants
Moyens pédagogiques :
Support de cours - Exercices pratiques - Mises en situation

Évaluation des acquis formation : réalisée en fin de formation par un questionnaire écrit.
Sanction du parcours : Attestation de fin de formation

1 option possible pour personnaliser votre formation

OPTION Ajouter un bilan individuel **PRIX** (avec option) : 1590 € HT (1908 € TTC)

Réservez votre rendez-vous de 1h en contactant au **01 64 23 67 37**

INSTITUT FRANÇOIS BOCQUET - Conseils et inscription simplifiée **01 64 23 68 51** ou sur www.performances.fr