

## Utiliser la PNL pour mieux communiquer

Développer votre agilité relationnelle avec les outils de la PNL et gagner en performance

Code  
**50041**

Durée  
**2 jours / 14 heures**

Tarif Inter\*  
**1 490 € HT**

\*Repas inclus (en présentiel)

### PROCHAINES SESSIONS

- PARIS :  
22-23 mai. 2024
- PARIS :  
23-24 Sep. 2024
- PARIS :  
11-12 déc. 2024

[Voir toutes les sessions](#)

### PUBLIC

Employé, manager faisant le projet d'enrichir sa contribution, son aptitude à l'action, sa communication et sa négociation

### PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

### NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

### SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
  - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre

## Objectifs pédagogiques

- Communiquer avec stratégie
- Etablir une relation de confiance gagnante
- Reconnaître les diversités
- Orienter son écoute et être flexible
- Préciser ses objectifs et mobiliser ses ressources

## Programme de la formation

### Communiquer avec stratégie

#### Reproduire les comportements gagnants

- Les 5 clés des « grands communicants »
- Les 10 idées clés de la PNL
- Action : exploration contextuelle

#### Découvrir ses propres stratégies

- Ses stratégies inconscientes
  - Les modèles dans nos stratégies
  - Action : ateliers d'échange et diagnostic
- Validation : quiz de connaissances

### Etablir une relation de confiance gagnante

#### Expliquer l'autre par l'observation détaillée

- Le calibrage
- Communication et relations
- Outil-clé : pratiquer le calibrage

#### Entrer dans le monde de l'autre

- La synchronisation
  - Proxémie : intimité et distance sociale
  - Action : calibration et synchronisation minute
- Validation : test des différences physiologiques

### Reconnaître les diversités

#### Identifier les « programmes » en œuvre

- Les mouvements oculaires

satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

► A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail

- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

- Les méta-programmes
- Instant déclic : les yeux, une clé de connaissance

## Adapter mon message à son système de représentation

- Le VAKO
- Les prédicats

- Jeu : « Raconte ton week-end »

Validation : quiz sur les diversités

## Orienter son écoute et être flexible

### Expliquer sa propre vision du monde

- La construction du « Modèle du Monde »
- Filtres neurologiques, culturels et personnels

- Jeu : « Ne généralise pas ! »

### Recueillir des informations précises et précieuses

- Le méta-modèle
- Le langage de précision et ses questions

- Action : bien questionner pour bien comprendre

Validation : quiz sur le méta-modèle

## Préciser ses objectifs et mobiliser ses ressources

### Formuler un objectif pertinent

- L'objectif, clé de la réussite
- Les cadres du comportement

- Outil-clé : les niveaux logiques de R. Dilts

### Mobiliser ses ressources internes

- Les états internes et l'ancrage positif
- Le cadrage des réunions et entretiens

- Instant déclic : auto-ancrage

Validation : démarrer un entretien ou une réunion

## Parmi nos formateurs

...



### Jean-Baptiste Jourdan

Ingénieur, Six Sigma Black Belt, Maître Praticien PNL, Manager méditant.

Après plus de 10 ans d'expérience en tant que Chef de projet dans l'informatique et les Télécoms, il rejoint LEFEBVRE DALLOZ COMPTENCES. Il forme de nombreux managers aux méthodes et postures de management de projet. Il est l'auteur du livre "Les 5 clés pour piloter un prestataire" qui paraît en Mars 2013 aux Editions DUNOD.

