



FORMATIONS COURTES

EXPERTISE

Ref. : 8953116

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1490
€ HT

Repas inclus

LA PNL AU SERVICE DE SON IMPACT PERSONNEL

Les dix outils clés de la PNL

Adopter un comportement adéquat pour mettre son interlocuteur à l'aise, poser les questions qui font mouche, identifier ce qui nous empêche d'écouter, poser des objectifs clairs et précis, doser avec justesse ses interventions et ses silences... Acquérir une souplesse relationnelle efficace n'est pas évident. La PNL (Programmation Neuro-Linguistique) apporte des clés pour y parvenir et permettre à chacun d'accroître son impact personnel.

OBJECTIFS

Renforcer son impact par les outils opérationnels de la PNL
Mettre en œuvre une flexibilité relationnelle
Élaborer une stratégie de réussite pour atteindre ses objectifs

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Toute personne souhaitant améliorer son impact personnel avec des outils pertinents et directement applicables

PRÉREQUIS

Avoir suivi la formation " Développer son aisance relationnelle avec l'AT et la PNL " (code 53111) ou avoir une connaissance de base des outils de la PNL

COMPÉTENCES ACQUISES

Faire preuve de flexibilité relationnelle pour renforcer son impact

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quiz amont
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

La PNL au service de son impact personnel

Entraîner sa flexibilité pour accroître son impact personnel

Outil 1 : les présupposés de base de la communication

- Comprendre et intégrer ces présupposés
- Évoluer dans un cadre relationnel constructif et coopératif

Outil 2 : la synchronisation verbale et non verbale, gage d'une fluidité relationnelle

- Observer les différents indicateurs
- Créer le lien en s'adaptant à son interlocuteur
- Trouver le juste rythme

Mise en situation : la synchronisation verbale et non verbale

Outil 3 : être à l'écoute et avoir une présence juste

- Les différents types d'écoute et leur impact
- Reformuler pour comprendre et être compris

Mise en situation : l'écoute

Outil 4 : le métamodèle, le questionnement qui fait mouche

- Poser les questions justes
- Clarifier son langage et celui de l'autre

Jeu pédagogique : questionnaire sur le langage de précision

Outil 5 : la calibration



Organisme qualifié
par l'ISQ-OPQF

Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

EFE FORMATION SAS - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 44 09 25 08 - e-mail : serviceclient@efe.fr
Siret 412 806 960 00032



- Etre attentif au ressenti de son interlocuteur
- Repérer ses réactions spécifiques par une observation fine

Mise en situation : recueil d'informations comportementales

Être précis sur son objectif pour accroître son efficacité relationnelle

Outil 6 : la détermination d'un objectif en sept points

- Définir un objectif motivant
- Poser les bonnes questions
- Visualiser son objectif pour renforcer sa réalisation
- Construire les critères pour l'atteindre

Mise en situation : les sept questions pour un objectif réussi

Outil 7 : ancrer ses ressources

- Identifier les différents états internes
- Utiliser le système VAKOG et la visualisation
- Mobiliser ses ressources internes

Mise en situation : l'ancrage ressource

Outil 8: se dissocier des émotions pénibles

- Comprendre le message véhiculé par l'émotion
- Mettre à distance les émotions négatives pour recouvrer sa stabilité

Mise en situation : la dissociation

Outil 9 le recadrage ou l'art du changement

- Changer le sens de ce qui nous arrive
- Identifier différents types de recadrage

Mise en situation : recadrage pour soi et les autres

Outil 10: les croyances

- Connaître le processus d'élaboration des croyances
- Agir sur les croyances limitantes
- Croyances et les niveaux logiques

Mise en situation : mise à mal d'une croyance inhibitrice

Plan d'action personnel : formalisation des actions à mettre en œuvre pour améliorer son impact personnel

INTERVENANTS

Sonia VIDAL

SASU Profeel & motion

Sandrine VINAY

SANDRINE HASSLER VINAY

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

LIEUX ET DATES

Paris

07 et 08 nov. 2022



Organisme qualifié
par l'ISQ-OPQF



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

EFE FORMATION SAS - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 44 09 25 08 - e-mail : serviceclient@efe.fr
Siret 412 806 960 00032