

## MIEUX COMMUNIQUER AVEC LA PNL

**DURÉE :** 3 jours - 20 heures

**OBJECTIFS de formation :**

- Connaître les concepts et les outils de communication liés à la PNL ;
- Savoir utiliser les apports de la PNL pour communiquer efficacement dans son cadre professionnel ;
- Mettre en pratique des comportements plus flexibles en s'adaptant à différents publics et en intégrant l'aspect non verbal des échanges.

**PUBLIC :** Toute personne désireuse de développer ses capacités à communiquer pour améliorer ses relations professionnelles

**SUPPORTS :** Pigier – Programmation Neuro Linguistique

**PROGRAMME :**

- |   |   |
|---|---|
| <p><b>1. Présentation – concepts de base de la PNL</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Idées clefs de la PNL</li><li>- Responsabilité de la communication</li><li>- Les prédicats (modèle du monde unique, concept du meilleur choix...)</li></ul> <p><b>2. Les structures de la pensée et les systèmes de perception</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Affiner sa perception de la réalité</li><li>- Le VAKOG : Se mettre sur la longueur d'onde « sensorielle » de son interlocuteur</li><li>- Le langage verbal</li><li>- La généralisation, l'omission, la distorsion</li><li>- Le langage non verbal de l'interlocuteur (mimiques, gestes, respiration)</li></ul> <p><b>3. Adopter une communication « souple »</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- S'adapter avec flexibilité au modèle du monde de son interlocuteur</li><li>- Pratiquer l'écoute active en reformulant dans le canal sensoriel préférentiel de l'autre</li><li>- L'effet de miroir et le contre effet</li></ul> | <p><b>4. Déterminer son niveau de communication</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Les 8 questions fondamentales en situation de communication</li><li>- Être précis pour cerner la réalité de l'interlocuteur</li></ul> <p><b>5. La PNL comme outil d'aide à la réalisation de ses objectifs</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Les objectifs s'expriment en termes sensoriels</li><li>- Les modèles de réussite</li><li>- Exemple d'application concrète dans son contexte :<ul style="list-style-type: none"><li>- Augmenter son acuité sensorielle pour ses réunions</li><li>- Négocier avec flexibilité</li><li>- Vendre avec succès</li><li>- ...</li></ul></li></ul> <p><b>6. Connaître son système de valeurs et de croyance</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Identifier 6 valeurs fondamentales</li><li>- Les croyances libératrices et les croyances limitantes</li></ul> <p><b>7. Neutraliser les expériences négatives</b></p> |
|---|---|

*Chaque séquence est jalonnée par de nombreux exercices de mise en application*

**DATES :** Du 22 au 24 septembre 2008 – Paris