

La formation en résumé

La Programmation Neuro Linguistique propose de reconnaître les comportements que l'on adopte lorsque l'on communique, puis d'y apporter des modifications si on le désire. **La PNL et un outil reconnu permettant d'acquérir les compétences essentielles pour mieux entrer en contact et communiquer**. Cette formation vous permettra de découvrir cet outil et les techniques permettant d'instaurer une relation de confiance avec votre interlocuteur, maîtriser les techniques d'écoute et **être mieux synchronisé sur la communication avec son interlocuteur**.

Objectifs :

- Découvrir la Programmation Neuro-Linguistique (PNL) et sa méthodologie, ses techniques simples pour mieux gérer sa vie professionnelle
- Développer ses processus de l'efficacité pour atteindre des objectifs réalistes et nettement définis

Participants :

Toute personne désirant accroître son efficacité relationnelle dans le domaine professionnel

Prérequis :

- Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

Le contenu

PROGRAMMATION : nos actes, nos décisions nous sont souvent dictés par des programmes mentaux que nous subissons

- Comment choisir ses programmes positifs pour réaliser ses objectifs
- Comment mobiliser immédiatement toute son énergie, même dans une situation de stress ou de fatigue

NEURO : notre cerveau traite une partie seulement des informations qu'il reçoit

- Comment créer le contact
- Comment s'ouvrir de nouveaux circuits de pensée pour développer pleinement son potentiel
- Comment repérer les processus mentaux que suit une personne pour prendre une décision, se motiver, apprendre, et comment mieux communiquer avec elle

LINGUISTIQUE : les mouvements, les gestes, le ton, le rythme de la voix et les attitudes corporelles influent sur la qualité de la communication

- Comment élargir nos capacités d'observation, d'écoute et d'expression pour convaincre
- Comment augmenter son impact sur l'autre en adoptant le langage verbal et non-verbal
- Comprendre la structure des échanges relationnels sur le plan professionnel
- Comment poser les bonnes questions, comment récolter de l'information pertinente et traduire son message dans le langage de l'interlocuteur
- Mieux comprendre la structure de pensée de son interlocuteur, ses valeurs, ses canaux privilégiés de communication

2 095 €

(non assujetti à la TVA)
3 jours (21 heures) en présentiel


21 heures


3 jours



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Communication

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 19/03, 20/03, 21/03
- 23/06, 24/06, 25/06
- 03/12, 04/12, 05/12

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine et sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré [« Agir et Apprendre »](#). Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

