



## DECOUVRIR LA PNL ET SES APPLICATIONS EN CONTEXTE PROFESSIONNEL



### OBJECTIFS DE FORMATION

- ⇒ Maîtriser les techniques de base de la PNL pour communiquer avec aisance
- ⇒ Développer son potentiel
- ⇒ Intégrer les outils de la PNL dans son environnement de travail



### MODALITES

#### PRIX

Tarif/participant : 1335 €

- Tarifs dégressifs à partir de 2 participants inscrits sur la même session - (cf "bon de commande")

Les prix indiqués sont nets (HT à équivalence TTC), en application de l'art. 261.4-4è-a du CGI qui exonère les organismes de formation de TVA.

#### DUREE

3 jours soit 21 heures de formation

#### HORAIRES

9H-12H30 /14H-17H30

#### CALENDRIER FIN 2009

##### Paris :

30 novembre, 1 et 2 décembre

##### Lyon :

16, 17 et 18 novembre

#### CALENDRIER 2010

##### Paris :

18,19 et 20 janvier  
31 mars,1 et 2 avril  
28,29 et 30 juin  
29,30 septembre et 1 octobre  
8,9 et 10 décembre

##### Lyon :

8,9 et 10 février  
26,27 et 28 mai  
27,28 et 29 septembre  
17,18 et 19 novembre

#### ANIMATEUR

Consultant-senior, spécialiste en efficacité professionnelle et communication qualifié en PNL et/ou AT

#### POPULATION CONCERNÉE :

Tout collaborateur désireux d'améliorer sa communication et développer son efficacité relationnelle

#### PRE REQUIS :

Aucun

#### NOMBRE DE PARTICIPANTS

4 personnes minimum  
8 personnes maximum

#### INFORMATIONS

Contacteur Mathieu Ancy :

- tél. : +33 (0) 950 05 60 60
- fax : +33 (0) 955 05 60 60
- email : [info@capitecorpus.com](mailto:info@capitecorpus.com)



### CONTENU DE LA FORMATION

- **S'approprier les fondements de la PNL pour en comprendre l'intérêt**
  - Présentation de la PNL
  - Les 10 Postulats de la PNL
- **Identifier la perception que nous avons d'une situation pour comprendre l'autre**
  - Les 3 filtres
  - Les 3 mécanismes pour établir notre carte du monde
  - La nécessaire adaptation de son comportement
- **Savoir identifier l'impact de son message sur son interlocuteur**
  - Le VAKO
  - Le schéma d'évaluation d'une situation
  - L'observation et la calibration
  - Les prédicats
  - Le principe de congruence
- **Utiliser les techniques de la PNL pour établir une relation qui favorise la communication avec son interlocuteur**
  - Les composantes de la communication
  - Le rapport
  - La synchronisation
- **Maîtriser la trame pour faire un feedback constructif**
  - Principes du feedback
  - Feedback sandwich : les conditions de réussite
- **Intégrer les principes de l'écoute active et les intégrer à sa communication**
  - Les caractéristiques de l'écoute active
  - La reformulation
  - La focalisation sur l'autre.
- **Maîtriser le métamodèle pour échanger des informations claires et précises**
  - Les mécanismes du langage de précision : le DOG
  - Les différents types de questions ouvertes
- **Savoir fixer des objectifs concrets, motivants et atteignables**
  - La PNL comme outil de changement
  - Les critères d'un bon objectif
  - La trame pour formuler des objectifs précis et mobilisateurs
- **Utiliser les techniques spécifiques de la PNL pour développer ses ressources**
  - Définition et gestion de ses Etats Internes
  - Le choix du bon état interne pour mener à bien un objectif
  - L'ancrage et auto-ancrage pour utiliser au bon moment ses ressources



### METHODES PEDAGOGIQUES ET EVALUATION

- Exercices de groupe, simulations et jeux de rôles
- **Support :**
  - ✓ Document du participant : synthèse et points clés de la formation remis au fur et à mesure du stage -
  - ✓ Rédaction d'un plan d'actions individuel du stagiaire
- **Modalités d'évaluation de la formation :**
  - ✓ Grille de positionnement avant/après par rapport aux objectifs de la formation
- **Attestation de stage :** remise en fin de formation