

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*
1 528 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

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 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

Objectifs pédagogiques

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

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation.

Connectez-vous sur votre espace participant pour compléter votre questionnaire préparatoire et démarrer votre parcours : quiz le "saviez-vous ?", auto-positionnement. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès.

Communiquer avec stratégie

Reproduire les comportements gagnants

- Les 5 clés des « grands communicants »
- Les 10 idées clés de la PNL (positions de vie, représentation sensorielle, VAK...)
- Action : exploration contextuelle

Découvrir ses propres stratégies

- Ses stratégies inconscientes - Les présupposés et l'intention
- Les modèles dans nos stratégies
- Action : ateliers d'échange et diagnostic

Evaluation : quiz de connaissances

Etablir une relation de confiance gagnante

Expliquer l'autre par l'observation détaillée

- Le calibrage
- Communication et relations

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

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Outil-clé : pratiquer le calibrage

Entrer dans le monde de l'autre

- La synchronisation pour établir une relation de confiance avec son interlocuteur
- Proxémie : intimité et distance sociale
- Action : calibration et synchronisation minute

Evaluation : test des différences physiologiques

Reconnaître les diversités

Identifier les « programmes » en œuvre

- Les mouvements oculaires et changement de perspective "porter un autre regard"
- Découvrir l'influence des méta-programmes sur notre perception et nos actions
- Instant dé clic : les yeux, une clé de connaissance

Adapter mon message à son système de représentation

- Identifier les représentations VAK (visuel, auditif, kinesthésique)
- Comprendre les mots, les prédicats
- Jeu : « Raconte ton week-end »

Evaluation : 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 pour s'adapter
- Action : bien questionner pour bien comprendre

Evaluation : 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

Evaluation : démarrer un entretien ou une réunion

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit sur votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation, mettez en œuvre vos engagements dans votre contexte professionnel et bénéficiez du soutien de votre formateur via les coups de pouce.

A noter

... _____

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.



Prochaines sessions

...

PARIS

- 3-4 Sep. 2026
- 3-4 Déc. 2026

A DISTANCE

- 3-4 Déc. 2026 – Session Garantie

