

MIEUX COMMUNIQUER GRACE AUX OUTILS DE LA PNL

DATADOCKÉ

DURÉE

- 2 jours

PUBLIC

Toute personne souhaitant fortifier sa communication interpersonnelle et son efficacité relationnelle et/ou souhaitant enrichir sa contribution, son aptitude à l'action, sa communication et sa négociation.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

TARIFS

980 € HT

Connaître et utiliser la Programmation Neuro-Linguistique (PNL) pour mieux communiquer - Comprendre et utiliser la diversité des personnes pour agir efficacement au quotidien Maîtriser les techniques d'écoute - Etre plus performant au travail grâce à la PNL.

Contenu de la formation:

- **Découvrir la PNL**

- Définition, histoire et contexte de la PNL
- Les fondements de la PNL
- Les finalités de la PNL Les techniques de la PNL
- Comprendre que la PNL est un modèle, pas une théorie.
- Intégrer les présupposés de la PNL indispensables à la communication.
- Comprendre l'impact des trois pôles du fonctionnement humain.
- Savoir comment s'établit notre "carte du monde".

- **Prendre conscience de son propre fonctionnement, de son style et de son impact sur les autres et se mettre dans un état positif**

- Les 4 piliers qui sous-tendent la connaissance de soi
- Satisfaction et non satisfaction des besoins et de notre système de valeurs directement liés à nos frustrations et nos satisfactions
- Maîtriser les leviers de nos états internes (réglages) et vision des événements
- Développer un état positif pour mobiliser ses possibilités.
- Savoir disposer de ressources le moment opportun.
- Faire disparaître une expérience limitante
- **Améliorer sa communication**
- Connaitre les bases de la communication
- Apprendre à se positionner

MONCAMPUSTERTIAIRE

Mon Campus Tertiaire – 8 Rue des peupliers, Bâtiment D, 59810 Lesquin
03 20 78 97 77 – 07 82 74 84 73 – estimenord@gmail.com
SIRET 87827163400015

MIEUX COMMUNIQUER GRACE AUX OUTILS DE LA PNL

DATADOCKÉ

DURÉE

- 2 jours

PUBLIC

Toute personne souhaitant fortifier sa communication interpersonnelle et son efficacité relationnelle et/ou souhaitant enrichir sa contribution, son aptitude à l'action, sa communication et sa négociation.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

TARIFS

980 € HT

- Connaitre les bases de la communication
- Apprendre à se positionner
- Savoir entrer en contact avec son client
 - **Ecouter réellement et avec intérêt**
- Apprendre à découvrir plutôt qu'à projeter.
- Découvrir les écueils de l'écoute "banale".
- Identifier les caractéristiques d'une bonne écoute.
- Comprendre l'impact de la synchronisation dans la relation.
- Connaître les différentes formes de synchronisation utilisées en PNL.
- Apprendre à se synchroniser naturellement.
 - **Mes modes de fonctionnement et ceux des autres : tenir compte de la diversité des personnes**
- Découvrir et comprendre nos programmes automatiques.
- Découvrir et comprendre les programmes des autres.
- Poser les bonnes questions, observer, comprendre au-delà des mots pour recueillir des informations déterminantes.
- Identifier et recadrer ses croyances limitantes
- Comprendre les croyances personnelles et leur impact sur les comportements.
- Identifier les croyances nocives, les changer.
 - **Développer son art de la négociation et son efficacité au travail**
- Anticiper les questions et les objections Intégrer le point de vue de son interlocuteur pour mieux faire passer ses idées
- L'utilisation des figures du métamodèle pour influencer le client -
- Cadre des entretiens et des réunions, négociation, félicitation minute.
- Ancrage et méthodes de fixation d'objectifs gagnants

MONCAMPUSTERTIAIRE

Mon Campus Tertiaire – 8 Rue des peupliers, Bâtiment D, 59810 Lesquin
03 20 78 97 77 – 07 82 74 84 73 – estimenord@gmail.com
SIRET 87827163400015