



Les bases de la communication efficace

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Prendre conscience de sa propre responsabilité dans les relations professionnelles et avoir les moyens d'agir.**
- **Apprendre à s'adapter à tout interlocuteur.**
- **Acquérir une méthodologie de clarification d'objectif : pour soi même et pour accompagner les autres**

QU'EST CE QUE LA PNL ?

La Programmation Neuro Linguistique offre une sorte de « grammaire » de l'efficacité professionnelle à partir non pas de concepts théoriques mais à partir de la modélisation (observation, analyse et reproduction) de comportements d'excellence qui ont des résultats concrets et tangibles.

En cela, la PNL n'est pas une théorie mais un modèle. Elle focalise sur le « Comment cela fonctionne » plutôt que sur le « Pourquoi cela ne fonctionne pas » et permet d'acquérir et de reproduire des comportements de réussite.

PUBLIC CONCERNÉ

Tout professionnel étant en lien avec autrui et souhaitant acquérir des méthodes et des techniques pour développer sa flexibilité relationnelle afin de mieux faire passer ses messages et optimiser son impact :

managers, cadres, chefs de projet, responsables de service, commerciaux, consultants, assistants.. ainsi que toute personne travaillant dans l'accompagnement professionnel, la formation, l'enseignement...

PRÉREQUIS

Ouvert à tous, aucun prérequis particulier si ce n'est l'envie ou le besoin d'acquérir des outils permettant de communiquer avec aisance, élégance et fluidité afin de développer son potentiel.

OUTILS PEDAGOGIQUES

La pédagogie proposée vise à placer les stagiaires au cœur du processus d'apprentissage.

Chacun sera donc placé en situation active, par l'alternance de phases pratiques (jeux de rôle et ateliers) et de phase théoriques (fondamentaux de la communication interpersonnelle, outils pratiques, ...)

LIEU

Le château de la Mothe en Poitou 86280 Ligugé

DURÉE ET COUT

Jours/heures	Particulier	Entreprise
3 js – 21 h	465€ TTC	850 € HT

LE PROGRAMME

- Communiquer avec aisance et fluidité
 - . Appréhender les deux niveaux de la communication (la relation & l'information)
 - . Apprendre à créer un rapport de confiance et de sécurité
 - . Avoir la capacité de s'adapter à tout Interlocuteur : les différents niveaux de synchronisation
 - . Développer sa capacité d'observation
 - . Acquérir une posture relationnelle aidante pour la conduite d'un entretien
 - . Créer un climat de respect mutuel : écoute active et reformulation
 - . Acquérir la capacité de dire à quelqu'un ce que l'on pense tout en préservant la qualité de la relation : le feed back
- Etre en capacité de définir un objectif personnel, d'accompagner une personne ou un groupe dans l'élaboration de ses objectifs
 - . Appréhender les ressorts de la motivation - Mettre à jour les obstacles au changement - Révéler les ressources nécessaires au changement
 - . Acquérir une méthodologie pour fixer des objectifs concrets, motivants et atteignables : questions et critères d'un objectif bien formulé
- L'art du questionnement : puissant outil linguistique permettant de questionner le langage lui même
 - . Etre en mesure de retrouver les informations omises
 - . Repérer les généralisations limitant la transmission d'information factuelles et concrètes
 - . Pointer les erreurs de raisonnement liées à la distorsion

LES DATES

avril	mai	juin	sept	oct	dec
8,9, 10	27,28, 29	17,18, 19	23,24; 25	14,15, 16	2,3,4

Ce stage fait parti du cycle de certification et permet d'intégrer la formation Technicien PNL