

Objectifs

Comprendre et favoriser les conditions d'une bonne communication, mobiliser ses ressources personnelles et celles de ses interlocuteurs, clarifier ses objectifs pour se donner les moyens de les atteindre, développer sa capacité de réussite, augmenter sa compréhension de soi et de l'autre.

Participants

Tout public

Prérequis

Aucun

Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en oeuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert sur cette thématique. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assurée par nos services.

Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

Méthodes d'évaluation des acquis

Exercices individuels et collectifs durant la formation. Evaluation des acquis et attestation de fin de stage adressés avec la facture.

Programme

Introduction à la PNL

Les quatre étapes de base

Le VAKOG

S'ajuster avec son interlocuteur : la mise en rapport

Rapport Analogique (Non verbal)

Rapport Digital (Verbal)

Créer les conditions de la communication

Les présupposés de la PNL

Les prédicats

Activer les ressources : l'ancrage

Faire passer un message efficacement et écologiquement

S'entraîner à voir les ressources et à les ancrer systématiquement

Mieux communiquer avec la PNL



2 jours - 14 heures

Code formation : COOR1000

www.adhara.fr

Définir ses objectifs

Définir un objectif précis et positif

Conceptualiser son objectif

Se voir réussir

Les stratégies d'échecs ou de réussite

Comprendre son interlocuteur

Les trois positions perceptuelles

Le recadrage de signification