

# COMMUNIQUER EFFICACEMENT GRÂCE AU MODÈLE DE LA PROGRAMMATION NEURO- LINGUISTIQUE (PNL) - 3 JOURS\*

## POUR QUI ?

- Toute personne s'intéressant à la PNL et à ses outils
- Toute personne ayant une équipe à gérer et / ou devant travailler de façon transversale
- Toute personne ayant envie de mieux communiquer avec son environnement

## PRÉ-REQUIS

- Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

## OBJECTIFS

- Découvrir la PNL et s'en servir afin de communiquer avec aisance et efficacité
- Apprendre à être attentif pour se situer sur le même registre que son interlocuteur et favoriser l'échange
- Apprendre (ou à aider les autres) à se fixer des objectifs concrets, motivants et atteignables
- Apprendre au manager à prendre la posture de leader

## POINTS FORTS

- 80% de Pratique / 20% de théorie.
- Apprenants en immersion pour une meilleure intégration des connaissances.
- Personnalisé aux enjeux de chaque personne.
- Axé sur l'autonomie, suivi après formation.

## FORMATIONS EN DIFFÉRENTS FORMATS

\*La formation peut être dispensée en demi-journées pour vous permettre de mettre en pratique et vous offrir une flexibilité dans votre organisation.

**INTRA  
ENTREPRISE**

**INTER  
ENTREPRISE**

**SUR MESURE**

Dans le cadre de notre démarche qualité, nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants dès le lendemain de la fin de la formation. Sanction de la formation : à l'issue de la formation, le participant reçoit une attestation.

ODK Consulting - Société par Actions Simplifiées au capital de 1 000 €N° Siret : 84424834400013 - R.C.S. Paris 844 248 344 - Code APE : 7022Z - organisme de formation n° : 11 75 58524 75 - TVA intracommunautaire : FR63844248344



## PROGRAMME

### 1 - La PNL, un modèle volontaire

- Un peu d'histoire
- Les fondamentaux
- Les 3 pôles du fonctionnement humain
- Les différents types de communication
- Le comment et le pourquoi

### 2 - Les canaux de la communication

- L'observation
- L'écoute active
- La synchronisation
- Le calibrage
- Tri sur soi tri sur l'autre
- Le meta modèle : un outil de précision

### 3 - Comment déterminer un objectif ?

- Les niveaux logiques
- Le fonctionnement humain
- Les croyances
- Comment définir un objectif
- L'écologie d'un objectif / d'une décision

### 4 - Les formes indirectes de la communication

- Les formes indirectes de la communication
- Découverte de la communication non violente
- Savoir donner un feed back
- Découverte du triangle de Karpman, ou jeu psychologique

### 5 - Des approches pour progresser dans son management

- Les positions de perception ou comment faire passer un message à quelqu'un
- Le « Z » Pour améliorer son management
- Les avantages et les inconvénients des drivers qui nous guident

### 6 - Bilan et apports

- Synthèse de fin de formation
- La pnl et l'attitude pnl
- Quizz
- Échanges et questions

Dans le cadre de notre démarche qualité, nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants : « à J+1 » dès le lendemain de la fin de la formation. Sanction de la formation : à l'issue de la formation, le participant reçoit une attestation.

ODK Consulting - Société par Actions Simplifiées au capital de 1 000 €N° Siret : 84424834400013 - R.C.S. Paris 844 248 344 - Code APE : 7022Z - organisme de formation n° : 11 75 58524 75 - TVA intracommunautaire : FR63844248344