

# Mieux communiquer avec la PNL

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

**Type de formation :** Formation continue

**Éligible au CPF :** Non

**Domaine :** Management du SI

**Action collective :** Non

**Filière :** Relations humaines

**Rubrique :** Développement personnel

**Code de formation :** DVP304

## PRÉSENTATION

### Objectifs & compétences

- Appréhender les fondamentaux de la PNL
- Utiliser les outils PNL pour mieux communiquer
- Transformer un but en un objectif atteignable

### Public visé

- Commerciaux
- Managers
- Chefs de projets
- Fonctions support

### Pré-requis

Aucune .

## € Tarifs

**Prix public :** 1470 €

### Tarif & financement :

Nous vous accompagnons pour trouver la meilleure solution de financement parmi les suivantes :

**Le plan de développement des compétences de votre entreprise :** rapprochez-vous de votre service RH.

**Le dispositif FNE-Formation.**

**L'OPCO** (opérateurs de compétences) de votre entreprise.

**France Travail:** sous réserve de l'acceptation de votre dossier par votre conseiller Pôle Emploi.

**CPF -MonCompteFormation**

Contactez nous pour plus d'information : [contact@aston-institut.com](mailto:contact@aston-institut.com)

## Lieux & Horaires

**Durée :** 14 heures

**Délai d'accès :** Jusqu'à 8 jours avant le début de la formation, sous condition d'un dossier d'inscription complet

## PROGRAMME

### CRÉER UNE RELATION DE CONFIANCE AVEC SES INTERLOCUTEURS

Affûter son sens de l'observation et son écoute avec la PNL

Repérer les caractéristiques du langage non verbal de ses interlocuteurs : posture, gestuelle, le ton de la voix

Identifier leurs prédicats sensoriels privilégiés : le « VAKO »

Se centrer sur son interlocuteur et se synchroniser sur son langage non verbal et verbal

Exercices : cahier d'exercices sur le non verbal

- autodiagnostic avec le test sur le VAKO

- recherches en sous-groupe de mots employés suivant le canal utilisé

### COMMUNIQUER AVEC EFFICACITE, EN RECHERCHANT LA PRECISION DE L'INFORMATION

Identifier les trois mécanismes à partir desquels se construit le « modèle du monde »

Repérer dans sa propre expérience les limites et les freins et faire de nouveaux choix

Renforcer la pertinence de sa communication, en posant des questions précises,

permettant de remonter aux faits Exercices : exercice sur les différents types de questions, transformer les questions fermées en questions ouvertes

### SE PREPARER MENTALEMENT POUR REUSSIR SES CHALLENGES

Connaître la chaîne mentale qui conduit aux comportements

Choisir un challenge futur et déterminer l'état mental interne approprié pour le réussir

Fixer «l'état interne» dans le futur contexte en pratiquant l'ancrage de ressources et la visualisation

Exercices : guidage par l'animateur pour ancrer une ressource

### ATTEINDRE AVEC SUCCÈS SES OBJECTIFS

Transformer un but en objectif atteignable

S'approprier les six questions pertinentes pour être sûr de l'atteindre en toute sérénité

Ancrer les ressources nécessaires

Exercices : déterminer quel est son « état présent » et son « état désiré » : ce que je

## Prochaines sessions

Consultez-nous pour les prochaines sessions.

souhaite, ce que cela m'apporte, ce qui fera que j'ai atteint l'«état désiré».  
Quels bénéfices/inconvénients à avoir atteint cet objectif pour moi et pour les autres ?  
- exercice en binôme pour apprendre à faire un ancrage en utilisant les 3 modes de perception

## MODALITÉS

### Modalités

**Modalités :** en présentiel, distanciel ou mixte . Toutes les formations sont en présentiel par défaut mais les salles sont équipées pour faire de l'hybride. – Horaires de 9H à 12H30 et de 14H à 17H30 soit 7H – Intra et Inter entreprise.

**Pédagogie :** essentiellement participative et ludique, centrée sur l'expérience, l'immersion et la mise en pratique. Alternance d'apports théoriques et d'outils pratiques.

**Ressources techniques et pédagogiques :** Support de formation au format PDF ou PPT Ordinateur, vidéoprojecteur, Tableau blanc, Visioconférence : Cisco Webex / Teams / Zoom.

**Pendant la formation :** mises en situation, autodiagnosics, travail individuel ou en sous-groupe sur des cas réels.

### Méthode

**Fin de formation :** entretien individuel.

**Satisfaction des participants :** questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation.

**Assiduité :** certificat de réalisation.

**Validations des acquis :** grille d'évaluation des acquis établie par le formateur en fin de formation.