CCI FORMATION
AIX-MARSEILLE-PROVENCE

Noté 4.7 / 5 sur Google

Communication | Développement Personnel

MIEUX COMMUNIQUER AVEC LA PNL

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour apprendre à fixer des objectifs concrets, à vous mettre à la place de l'autre pour mieux communiquer, établir une relation de confiance et développer un état positif.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- Formation mieux communiquer avec les autres en entreprise.

Durée
3 jour(s) / 21 heure(s)

Effectif
De 3 à 8 stagiaires

Tarif
1570 € NET

Pour qui ?
Toute personne désirant accroître son efficacité relationnelle dans le domaine professionnel

Prérequis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis.

Code RNCP / RS
NA

Référence
CDPE-0000-MCPNL-01

Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :
– Découvrir la Programmation Neuro- Linguistique (PNL) et sa méthodologie, ses techniques simples pour mieux gérer sa vie professionnelle,
– Développer ses processus de l'efficacité pour atteindre des objectifs réalistes et nettement définis.

Programme

PROGRAMMATION : nos actes, nos décisions nous sont souvent dictés par des programmes mentaux que nous subissons.
– Comment choisir ses programmes positifs pour réaliser ses objectifs
– Comment mobiliser immédiatement toute son énergie, même dans une situation de stress ou de fatigue

NEURO : notre cerveau traite une partie seulement des informations qu'il reçoit.
– Comment créer le contact
– Comment s'ouvrir de nouveaux circuits de pensée pour développer pleinement son potentiel
– Comment repérer les processus mentaux que suit une personne pour prendre une décision, se motiver, apprendre, et comment mieux communiquer avec elle.

LINGUISTIQUE : les mouvements, les gestes, le ton, le rythme de la voix et les attitudes corporelles influent sur la qualité de la communication.
– Comment élargir nos capacités d'observation, d'écoute et d'expression pour convaincre
– Comment augmenter son impact sur l'autre en adoptant le langage verbal et non- verbal

– Comprendre la structure des échanges relationnels sur le plan professionnel
– Comment poser les bonnes questions, comment récolter de l'information pertinente et traduire son message dans le langage de l'interlocuteur
– Mieux comprendre la structure de pensée de son interlocuteur, ses valeurs, ses canaux privilégiés de communication.

Méthodes pédagogiques

– Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
– Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
– Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
– Support de formation remis aux participants.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations… Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.
Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.