

CONSEIL & formations

FICHE CATALOGUE LES BASES DE LA PNL EN BLENDED ELARNING



DOMAINE DE LA FORMATION

ROME : K1801 Conseil en emploi et insertion socioprofessionnelle / M1704 Management relation clientèle / 312 Commerce, vente / M1503 Management des ressources humaines M1502: Développement des ressources humaines E1103 : Communication
FORMACODE : 15013 PNL / 15034 Relation interpersonnelle / 15004 Communication professionnelle
NSF 413 Développement des capacités comportementales et relationnelles / 315 Ressources humaines, gestion du personnel, gestion de l'emploi

DUREE

Durée : 12 heures en Blended-learning
1 module de formation en e-learning (8h30)
1 session de formation "classe virtuelle"(3h30)

NIVEAU

Sans niveaux spécifique

PUBLIC

Professionnels de la communication interpersonnelle et de l'accompagnement (consultants, coachs, formateurs, psychologues, psychothérapeutes, thérapeute professions médicales et paramédicales) Professionnels qui interviennent auprès d'équipes, d'entreprises ou d'organisations, managers, Rh.
Et toutes personnes désireuses de découvrir des outils de communication pour eux-mêmes et leur entourage.

OBJECTIF GENERAL

Perfectionnement, élargissement des compétences

OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'objectif de ce premier niveau de formation est de vous permettre de découvrir et d'intégrer les principes et techniques essentielles qui constituent les bases de la PNL. Ces connaissances serviront ensuite de socle solide pour intégrer la formation de Praticien

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES VISÉES

Relationnelles : développer et maîtriser sa communication

VALIDATION DE L'ACTION DE FORMATION

Il est remis aux apprenants : Attestation de formation.

Retrouvez-nous sur conseiletformations.fr

PROGRAMME

MODULE 1

SEQUENCE 1 : Introduction aux fondamentaux de la PNL

SEQUENCE 2 : Les 14 principes clés de la pnl (efficacité, communication, management, coaching)

SEQUENCE 3 : Communiquer avec efficacité et créer des relations de confiance

Les entraves à l'instauration d'un climat de confiance en termes de communication et de comportement

Les principes clés pour créer un climat de confiance - La notion de "rapport" ou comment créer une relation de confiance avec ses interlocuteurs - La notion de "synchronisation" pour faciliter la compréhension et le lien

Les différents niveaux de synchronisation (synchronisation verbale, para-verbale et non-verbale) et les moyens pour y parvenir - La reformulation et ses effets positifs en communication - Les différents types de reformulation - Les comportements et l'attitude qui facilitent le rapport et permettent d'instaurer plus facilement un climat de confiance - L'art de se "connecter" à l'autre en quelques instants et de comprendre plus facilement ses interlocuteurs - L'art de donner un véritable feedback efficace et constructif - Introduction au module de formation et aux enjeux de la communication - Les principes clés pour une communication professionnelle et efficace - Les pièges à éviter en communication - Les systèmes de perception et de représentation (VAKOG) - Les filtres qui interviennent et "brouillent" la communication - Le modèle de communication de la PNL - Les 3 niveaux de communication - La notion de congruence et ses effets en communication - Les clés pour développer son charisme et communiquer de façon plus convaincante en toute situation - Les prédicats linguistiques pour "parler le langage" de son interlocuteur - La "calibration" ou l'art d'observer attentivement ses interlocuteurs - Les clés pour une communication "para-verbale" et "non-verbale" efficaces et cohérentes

SEQUENCE 4 : Faciliter et accompagner le changement

Le modèle d'exploration efficace de la demande (clarifier un besoin ou une problématique) grâce à une communication et un questionnement efficace - Le modèle de formulation efficace des objectifs : formuler des objectifs motivants et convaincants - Le questionnement pour faire émerger le sens des objectifs et créer de la motivation grâce au pouvoir de l'intention - Le questionnement pour mettre en place un plan d'action de façon précise et efficace - La mécanique du changement : "état présent", "état désiré" et "écologie" - Les freins et obstacles habituels au changement - Les différents niveaux de l'état désiré : objectif, but et finalité - Le pouvoir de l'intention pour donner du sens et favoriser l'implication et l'engagement - Le passage à l'action et les plans d'action efficaces - Les premiers outils du "Manager-Coach" ou du "Commercial-Coach" pour apporter une véritable valeur ajoutée à vos entretiens professionnels

Déroulement de la formation

1 module de formation en e-learning depuis votre bureau ou depuis chez vous (accès plate-forme sécurisée disponible 24H/24) avec du contenu en audio, vidéo et supports PDF (incluant des fiches de synthèse et le manuel de formation complet) Et 1 demi-journée de formation en classe virtuelle avec le formateur pour approfondir, échanger et mettre en pratique

ENCADREMENT

Formateur : **Florent FUSIER** enseignant en PNL et en Coaching certifié par Christina Hall, The Society of NLP (USA) Les stagiaires sont encadrés par l'équipe pédagogique présentant des compétences techniques spécifiques au domaine de la programmation neuro linguistique ainsi que d'une équipe administrative pour la gestion et le suivi de leur dossier administratif.

GROUPE CONSEIL & services

Fondé sur le principe de l'accompagnement permanent, nous nous fixons un objectif : **que chacun donne du sens, trouve son équilibre et développe l'harmonie dans sa vie personnelle et professionnelle**

À votre écoute et à votre disposition pour vous accompagner dans votre réflexion afin de préserver l'écologie de votre organisation et garantir ainsi le réalisme et la pérennité de votre projet.

Pour plus d'informations, contactez-nous à : contact@conseiletformations.fr



Retrouvez-nous sur conseiletformations.fr