

► Communication Orale  
 ► Formation en Intra-entreprise




**Mieux communiquer avec la PNL**

2 jours  
 [ 14 heures ]  
 COMCP448

plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-comcp448.aspx>

## OBJECTIF

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

- Découvrir la Programmation Neuro-linguistique (PNL) et sa méthodologie, ses techniques simples et efficaces pour mieux gérer sa vie relationnelle et professionnelle,
- Apprendre à développer en nous et en les autres les processus de l'efficacité pour atteindre des objectifs réalistes et nettement définis.

## PUBLIC

Toute personne désireuse d'accroître son efficacité relationnelle et professionnelle.

## PÉDAGOGIE

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de confrontation d'expériences. Des exercices pratiques accompagnent les apports théoriques et permettent un entraînement concret.

## RÔLE DU FORMATEUR

Le formateur est attentif à ce que chaque participant s'approprié méthodes et outils. Il pratique un accompagnement comportemental personnalisé à chaque apprenant par des méthodes d'écoute et de questionnement.

## OUTILS UTILISÉS

### selon les besoins de la formation

Écoute active  
 P.N.L. (programmation neuro-linguistique) et A.T. (analyse transactionnelle) Systémique (analyse des systèmes)  
 Un support de cours est distribué à chaque participant.

## POINTS FORTS

Chaque participant reçoit avant le stage un document sur lequel il précise ses attentes. Ce document permet au formateur d'orienter la formation en fonction des objectifs de chacun.

## CONTENU

### 1 Programmation

- > Nos actes, nos décisions nous sont souvent dictées par des programmes mentaux que nous subissons :

▶ Communication Orale  
 ▶ Formation en Intra-entreprise




**Mieux communiquer avec la PNL**

2 jours  
 [ 14 heures ]  
 COMCP448

plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-comcp448.aspx>

- > Comment choisir ses programmes positifs pour réaliser ses objectifs
- > Comment mobiliser immédiatement toute son énergie, même dans une situation de stress ou de fatigue

## 2 Neuro

- > Notre cerveau traite une partie seulement des informations qu'il reçoit :
- > Comment créer le contact
- > Comment s'ouvrir de nouveaux circuits de pensées 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.

## 3 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 son langage verbal et non-verbal
- > Comprendre la structure des échanges relationnels sur le plan personnel et 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