

Booster sa communication grâce à la PNL

Public concerné

- > Tout public

Durée

2 journées soit 14h de formation.

Pré-requis

Diagnostic préalable nécessaire : fiche individuelle d'analyse des besoins à compléter en amont

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- > Augmenter la qualité de sa communication interpersonnelle
- > Avoir des outils pour mieux connaître son interlocuteur
- > Maîtriser les postures du communicant pour les adapter à ses objectifs
- > Découvrir l'écoute active et les différents niveaux d'écoutes
- > S'initier à des outils de PNL pour conduire une conversation
- > Savoir proposer des améliorations ou corrections sans blesser son interlocuteur

PROGRAMME

Découvrir la PNL et ses fondamentaux

- > Mini-historique de la PNL, de son objectif et de son développement constant
- > Découvrir les 6 présuppositions de l'attitude fondamentale en PNL

Analyse de pratique : Quelles les présuppositions que je pratique déjà (sans le savoir) et quelles sont celles qui bousculent mon système de croyances.

Les différentes modalités et sous modalités de perception du monde

- > Reconnaître les VAKO : les préférences visuelles, auditives ou kinesthésique
- > Découvrir les prédicats correspondants à ces préférences
- > S'initier à repérer les sous modalités perceptuelles
- > Apprendre les vocabulaires et formulations correspondantes

Cas pratique : Mise en relation avec les préférences individuelles des participants

Booster sa communication grâce à la PNL

Les systèmes de représentation

- > Le système de représentation conducteur
- > Le système de représentation principal
- > Le système de représentation de référence

Mise en pratique : Apprendre à détecter les systèmes de représentation des autres participants

L'art de l'écoute active

- > La position physique, le contact visuel, la gestion des silences,
- > La conscience de soi ou méta-position
- > Eviter les dérangements, accompagner la communication

La synchronisation

- > La synchronisation verbale (fond, forme, rythme...)
- > La synchronisation physique et gestuelle
- > La synchronisation des représentations et des croyances

Mise en pratique : S'entraîner aux différentes formes de synchronisation en sous- groupe (avec évaluation d'un observateur par sous-groupe).

Les différentes position du communicant

- > L'intérêt et les désagréments de la position haute,
- > L'intérêt et les désagréments de la position basse
- > L'intérêt et les désagréments de la méta-position
- > Apprendre à définir ses positions en fonction de l'objectif du communicant

Mise en pratique : A l'aide d'un exercice spécifique découvrir ses propres tendances de communicant

Booster sa communication grâce à la PNL

Des outils pour une communication fluide et bienveillante

- > La relance de conversation
(destinée pour les interlocuteurs peu loquasses et ceux qui ne finissent pas leur phrases)
- > La relance d'investigation
(destinée à rechercher les informations omises par l'interlocuteur)
- > La reformulation
(destinée à synthétiser les informations données par un interlocuteur trop prolix ou en situation de conflit)
- > Le recadrage de direction (destiné aux interlocuteurs qui dévient la conversation)
- > Le recadrage de point de vue (destiné à proposer à son interlocuteur une manière positive de regarder le sujet traité)
- > Le recadrage de conséquence (destiné à proposer à son interlocuteur une évaluation positive des conséquences du sujet traité)
- > Le recadrage de revalorisation de l'intention de l'autre (destiné à proposer à son interlocuteur une interprétation positive des intentions des personnes)

Mise en pratique : S'entraîner aux différentes formes de relance et de recadrage en sous- groupe (avec évaluation d'un observateur par sous-groupe).

Le feedback constructif

- > Apprendre à regarder le positif d'une situation ou d'un projet avant d'en regarder les axes d'améliorations possibles
- > Apprendre à formuler de manière bienveillante l'axe d'amélioration que l'on veut proposer à son interlocuteur
- > Savoir formuler le feedback constructif (méthode dite du « sandwich »)

Mise en pratique : S'entraîner au feedback constructif

Booster sa communication grâce à la PNL

MODALITÉS DE LA FORMATION

Assistance et moyens pédagogiques

- > Description des différentes situations pédagogiques
- > Mises en situation

Supports pédagogiques

- > Support de formation
- > Exercices, autodiagnostic, questionnaire
- > Mise en situation et étude de cas pratique

Suivi de l'exécution et appréciation des résultats

- > Justificatifs permettant d'attester la réalisation des travaux demandés au stagiaire
- > Informations et données relatives au suivi de l'action, à l'accompagnement et à l'assistance du stagiaire
- > Évaluations formatives qui jalonnent ou terminent la formation

Une attestation de suivi et d'encadrement où figureront la durée des séquences et les dates d'évaluation pourra également être établie à l'issue de la formation.

CONDITIONS TARIFAIRES

Intra-entreprise :

A définir en fonction du nombre d'apprenants, de la personnalisation nécessaire, des frais de déplacement et des frais pédagogiques (reprographie, matériel)

Délai d'accès : « Notre organisme de formation s'engage à répondre sous 48h à toute demande d'information relative aux actions de formation. Une fois le contact établi, nous envisagerons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans les deux mois suivant votre demande. »

Modalités d'accès handicap : Formations réalisées dans les locaux de l'entreprise ou de l'organisme de formation qui aura pris les dispositions. L'organisme de formation prendra les dispositions nécessaires en amont de la formation et en concertation avec l'entreprise et le stagiaire

Le + de la formation

- > Exercices pratiques individualisés
- > Jeux de rôles et exercices collectif
- > Utilisation du photolangage pour se surprendre