

S'INITIER A LA PROGRAMMATION NEUROLINGUISTIQUE



2 Jours

4 min.
10 max.Intra (groupe de 10 personnes max.) :
- locaux clients : 980€ HT / jour
- locaux ARAMIS : 1 100€ HT / jour

Nous contacter

Objectifs & compétences visées

- Intégrer l'univers théorique de la programmation neuro-linguistique (PNL)
- Connaître les bases de la communication développées selon un angle original et nouveau
- Maîtriser les concepts de bases définis et explicités dans le quotidien professionnel

Pour qui ?

Tout public.

Prérequis & modalités d'accès

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Méthodes pédagogiques

- Parcours pédagogique d'initiation aux concepts de base de la PNL à travers : des apports théoriques assortis d'exemples, des applications de la PNL à travers la communication, des échanges et des *trainings* intensifs avec diagnostics, apports et recadrages (à partir de situations vécues et de l'autodiagnostic des participants)
- Nos formateurs sont des professionnels et/ou des experts dans leur domaine : ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations professionnelles continues, et adaptent leur pédagogie au public accueilli. Pour ce faire, ils utilisent le vécu des participants et les échanges sur leurs expériences
- Synthèse à la fin de chaque journée avec expression des participants

Conditions d'accueil

- Toutes nos salles sont ergonomiques et adaptées à l'accueil du public
- Elles sont également accessibles aux personnes en situation de handicap. Dans ce cas, nous contacter
- Collation et café offerts

I. Que signifie et recouvre la PNL

- Définition et historique
- L'art et la science de la communication
- La voie pour obtenir les résultats recherchés dans tous les domaines et plus précisément face à des décideurs professionnels
- Influencer autrui en toute intégrité
- Le secret des personnes qui réussissent
- La boîte à outils pour opérer des changements personnels et structurels

II. « Qui est au volant ? »

- Comprendre l'inconscient
- Apprendre comment fonctionne le cerveau humain et celui de son interlocuteur
- Surmonter ses peurs
- Découvrir les facteurs de motivation

III. Appuyer sur les boutons de la communication

- Apprendre le modèle de la PNL
- Assumer la responsabilité d'un échange
- Comprendre les autres
- Communiquer avec efficacité
- Les techniques pour se libérer de nos émotions et se concentrer sur les résultats
- Orienter ses objectifs selon le cadre de référence

IV. Voir, entendre, sentir, pour mieux communiquer

- Explorer l'incroyable puissance de ses sens
- Etre vraiment en phase avec le monde qui nous entoure et nos interlocuteurs professionnels
- Repérer les opinions différentes des autres par le langage adopté
- Observer les mouvements oculaires de l'interlocuteur et comprendre leur signification

V. Etablir le rapport

- Apprendre à faire en sorte que les personnes vous écoutent dans des situations difficiles
- Faire face à des personnes difficiles
- Améliorer votre faculté à dire « non »
- Enrichir votre arsenal de réponses
- Se familiariser avec le point de vue des autres

VI. Gérer vos relations professionnelles et personnelles

- Aller au-delà des mots entendus
- Savoir comment les mots peuvent vous brimer
- Structure du méta-modèle : l'omission, la généralisation, la distorsion

VII. La théorie de l'adaptation : de la suggestion à l'autosuggestion

- Etre efficace en entretien : les conditions préalables
- L'application des principes qui facilitent l'adaptation
- Les lois du changement
- Comprendre la nécessité de changer d'humeur
- Comment le conscient peut gouverner l'inconscient
- Comment décider de garder une attitude mentale positive en recourant à l'autosuggestion

Les + de la formation !

- La formation allie **théorie et pratique** pour des mises en situation et des échanges constructifs entre stagiaires et formateur.
- Le stagiaire repart de la formation avec un **livret de formation**, véritable guide opérationnel, qui reprend les points clés du stage.
- **Entraînement** à partir des situations professionnelles.
- Une **hotline** disponible durant 1 mois à l'issue de la formation, afin que nos formateurs puissent répondre aux questions des participants !

Date de mise à jour : Juin 2021

Modalités d'évaluation

- En début de formation, des objectifs de progrès sont formulés par les participants, et repris en fin de formation pour évaluation.
- **Evaluation des acquis** : Selon le contenu de la formation suivie : quiz, exercices pratiques, mises en situation et jeux de rôles...
- **Evaluation de la satisfaction** : A chaud à l'issue du stage soit sur papier, soit par voie numérique.

A l'issue de la formation, le participant reçoit une attestation.

Pour tout renseignement, nous contacter :
aramis@aramis.fr / 02.51.80.41.10aramis
FORMATION