



MIEUX COMMUNIQUER AVEC LES TECHNIQUES DE PROGRAMMATION NEURO-LINGUISTIQUE (PNL)

Dépassez les barrières de la communication et connectez-vous avec les autres à un niveau plus profond. Découvrez les secrets de la PNL lors de cette formation. Transformer le problème à résoudre en un objectif à atteindre. Se focaliser sur ce qui ne va pas ou regarder vers ce que l'on veut sont deux attitudes bien différentes. Le cerveau humain a besoin de savoir où il va pour se mettre en route.

Cette formation permettra aux stagiaires d'intégrer de façon condensée et pratico-pratique les outils essentiels de la PNL afin qu'ils puissent développer leurs capacités relationnelles et d'empathie avec les personnes accompagnées et ainsi optimiser l'impact de leur travail.

Public cible :

Professionnel·le·s du secteur éducatif, social et médicosocial

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation

Objectifs

- Connaître les bases et les fondamentaux de l'approche en Programmation Neuro-Linguistique
- Identifier et utiliser les différents langages corporels
- Maîtriser des techniques de questionnement efficaces.
- Comprendre les mécanismes humains, les émotions et les Croyances

Programme de la formation

1^{ère} journée

Les fondamentaux de la PNL

- Accueil des participants et présentation de la formation
- Introduction à la PNL : historique, principes de base et applications
- Le modèle de la communication : les différents niveaux de communication (verbale, non -verbale, paraverbale)
- Les systèmes représentatifs : visuel, kinesthésique, auditif. Notre carte du monde. Exercices, mise en situation.
- Les présupposés de la PNL : comprendre les bases de cette approche. Exercices pour intégrer les différentes présuppositions.
- Les outils de base de la PNL : ancrage, dissociation, changement de perspective
- L'écoute active : comment vraiment entendre l'autre
- La reformulation : l'art de reformuler pour mieux comprendre et être compris

2^{ème} journée

Les techniques avancées de communication

- Le modèle de la communication : les différents niveaux de communication (verbale, non-verbale, paraverbale)
- Le calibrage : comment lire les signaux non-verbaux de son interlocuteur
- La synchronisation : comment s'aligner sur l'autre pour établir une relation de confiance
- Les patterns linguistiques : identifier et utiliser les mots clés qui influencent
- Les techniques de questionnement
- La négociation : utiliser la PNL pour trouver des solutions gagnant-gagnant, la flexibilité dans la communication
- La gestion des conflits : transformer les conflits en opportunités
- Comment construire une relation de confiance : transformer le problème à résoudre en un objectif à atteindre
- Le swish : le fonctionnement des représentations mentales avec les sous-modalités, lever un blocage.
- Le langage corporel et la communication
- Décoder les signaux non verbaux, mise en situation

3^{ème} journée

Intégration et application de la PNL dans le quotidien et la vie professionnelle

- La communication assertive : exprimer ses besoins en respectant ceux des autres
- Le fonctionnement des émotions : comment elles se créent, les mécanismes en jeu, l'importance des pensées et des valeurs
- Mise en place des ancres pour accéder à des états émotionnels positifs, mise en situation, vérification
- Le métamodèle : la base de la PNL : les généralisations, les omissions, les distorsions
- Comment on peut les changer : les leviers d'action
- Les valeurs et les croyances, changer les croyances limitantes, exercices.
- Recadrage : les bases, transformer les situations difficiles
- La motivation et l'influence
- Mise en pratique des acquis : exercices, jeux de rôle afin d'appliquer les techniques
- Retour d'expérience, questions et réponses
- Exercice de recadrage pour transformer les situations difficiles
- Elaboration d'un plan personnalisé
- Conclusion et évaluation de la formation

Méthodes pédagogiques

L'apprentissage par l'expérience, sera la méthode essentielle. La programmation Neuro-Linguistique (PNL) étant une discipline axée sur l'expérience et l'expérimentation, les méthodes pédagogiques utilisées seront actives, participatives et adaptées à l'acquisition de compétences.

Des exposés théoriques enrichiront cette formation puis des études de cas, des exercices pratiques, des jeux de rôles, des vidéos également afin de mieux intégrer les apprentissages.

Modalités d'évaluation des acquis d'apprentissage

La validation des acquis se fait tout au long de la formation par les mises en situation, jeux de rôles, études de cas.

Durée de la formation

3 jours - 21 heures

Dates

17-18-19 septembre 2025

Tarif :

810 € NET / stagiaire

Formatrice

Sylviane TORMEN, sophrologue, hypno-thérapeute et formatrice. Formée à la PNL.

Les + de cette formation

- Développer ses compétences en communication
- Renforcer la confiance en soi
- Mieux gérer ses émotions
- Améliorer ses relations interpersonnelles
- Utiliser les outils de la PNL au quotidien