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

Les professionnel·le·s du secteur éducatif, social et médico-social sont en première ligne pour comprendre, guider, aider et répondre aux besoins des personnes qu'ils accompagnent.
Ils peuvent parfois se trouver démuni·e·s pour entendre et se faire entendre de l'autre et pour établir une relation de confiance, surtout dans des situations complexes.
La PNL est une méthode pour clarifier son positionnement vis-à-vis de soi et dans sa relation à l'autre. Elle tente donc d'observer le comportement des personnes, verbal et non verbal, leur discours, le mode de langage utilisé, etc. C'est une observation particulièrement fine, pour un décodage précis, dans l'idée d'aller chercher la personne où elle se trouve pour l'accompagner, d'entrer dans son monde, d'adopter son langage, ses codes, etc.
Cette formation vise à initier les stagiaires aux principes fondamentaux de la PNL et de ses techniques pour 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·les du secteur éducatif, social et médicosocial

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les bases et les fondamentaux de l'approche en Programmation Neuro-Linguistique
- Savoir établir les conditions d'un rapport de confiance pour établir les bases d'une communication de qualité
- Mieux se connaître pour mieux communiquer

Programme de la formation

1ère journée

Comprendre les bases de la PNL

• Histoire et fondements de la PNL
• Principaux champs d'application de la PNL
• Les présupposés en PNL ; la carte n'est pas le territoire, les ressources sont en soi… En pratique : comment nous construisons notre représentation du monde « la carte et le territoire ».

L'objectif pour les participants, est de prendre conscience de la façon dont chacun crée sa propre représentation du monde, de façon quasi inconsciente et comment ces modèles influencent la qualité de la communication interpersonnelle.

1. Introduction
   • Accueil des participants et présentation de la formation
   • Ice breaker
2. Comprendre les bases de la PNL
   • Qu'est-ce que la PNL et ses principes fondamentaux, ses champs d'application ?
   • Comment la PNL peut-elle améliorer la communication ?
3. Les présuppositions de la PNL
   • Comment utiliser des présuppositions pour comprendre ce qui se joue dans la communication
   • Exercices pour intégrer les présuppositions de la PNL dans les interactions
4. Comprendre comment nous construisons « notre carte du monde »
   • Expériences cognitives, ce qui existe au-delà des perceptions
   • Les filtres de perception : visuel, auditif, kinesthésique
   • Exercices pratiques pour identifier les préférences sensorielles des participants

2ème journée

Observer et calibrer pour mieux se synchroniser avec son interlocuteur

- Recueil et traitement de l'information
- Communication verbale et non-verbale
- Présentation des techniques de base de la PNL

En pratique : comment développer une écoute active pour entrer dans la « carte et le territoire » de son interlocuteur. L'objectif pour les participants, est de développer des techniques de communication verbale et non verbale pour mieux appréhender la représentation du monde de son interlocuteur et développer ainsi, de la flexibilité relationnelle

1. Les trois piliers de la PNL dans une communication efficace :
   - Savoir observer et calibrer son interlocuteur
   - La synchronisation et le langage non verbal
   - L'importance du langage corporel dans la communication
   - Exercices pour décoder les signaux non verbaux

2. Techniques de questionnement, le langage de précisions pour améliorer la compréhension de l'autre
   • Le méta-modèle : les imprécisions du langage verbale
   • Savoir questionner pour accéder au modèle du monde de son interlocuteur
   • Utilisation de modèles de langage spécifiques pour influencer la communication
   • Exercices de formulation de questions et de langage de précision 3. Etablir le rapport de confiance
   • Développer sa flexibilité dans la communication
   • Exercices pratiques de synchronisation pour établir le rapport de confiance

3ème journée

Mieux se connaître pour mieux communiquer

- Les ancres et les états émotionnels
- Détermination d'objectif
- Les positions de perception
- Le feed-back
- Les niveaux logiques

Cette dernière journée permettra d'acquérir d'autres techniques de PNL pour mieux appréhender son fonctionnement, celui des autres et ainsi, mobiliser des ressources et compétences au service d'une meilleure communication. La journée sera très axée sur la mise en pratique des acquis.

1. Les ancres et les états émotionnels
   • Comment créer des ancres pour accéder à des états émotionnels positifs
   • Le recadrage
   • Exercices pour expérimenter l'utilisation des ancres

2. Comment changer les perceptions et les croyances limitantes ?
   • Les positions de perception
   • Le feed-back
   • Les niveaux logiques

3. Mise en pratique des acquis
   • Exercices de recadrage pour transformer les situations de communication difficiles
   • Jeux de rôle et mise en situation selon expériences des stagiaires

4. Conclusion et évaluation de la formation

Méthodes pédagogiques

Cette formation propose une approche interactive et pratique, en alternant entre des explications théoriques, des exercices individuels et en groupe, ainsi que des temps de réflexion et de partage. Les participants auront l'occasion de mettre en pratique les techniques de PNL à travers des mises en situation concrètes, favorisant ainsi une meilleure intégration des apprentissages.

Modalités d'évaluation des acquis d'apprentissage

- La validation des acquis se fait tout au long de la formation au travers d'exercices d'application et d'études de cas.
- Mises en situation.

Durée de la formation

3 jours - 21 heures

Dates

2,3 et 4 octobre 2024

Tarif

790 € NET / stagiaire.

Formatrice

Marie-Line RUBINI, Psychologue Social et Maître praticienne en PNL. Expertise en gestion de projet, management et communication.

Les + de cette formation

- Mieux se connaître pour mieux communiquer
- Développer son écoute active avec les techniques de PNL
- Développer de la flexibilité, sa capacité d'adaptation et de l'ouverture aux autres
- Renforcement des ressources internes positives
- Ouvrir ses champs de perception pour développer ses aptitudes au changement