

TECHNICIEN EN PNL

PUBLIC

Personnels d'entreprise: dirigeants, managers, commerciaux, responsables RH, responsables de formation et de communication, coachs, consultants,
Professionnels de la relation d'aide : Médecins, Thérapeutes, Infirmiers, Kinésithérapeutes, Psychothérapeutes, Psychologues, Travailleurs sociaux, Conseillers professionnels, Avocats,
Professionnels de l'éducation et de la formation : Enseignants, Formateurs, Conseillers d'orientation, Conseillers bilan, Educateurs sportifs, Animateurs,
Personnes engagées dans une démarche de connaissance de soi et/ou de reconversion professionnelle, qui souhaitent développer plus de confiance et améliorer leur relation à elles-mêmes et aux autres

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

La PNL se fonde sur 3 axes majeurs : communication, changement et apprentissage. Dans le cycle I, vous appréhendez le fonctionnement du cerveau, découvrirez les secrets d'une communication efficiente, et la richesse des outils présentés. Vous saurez comment :

- déprogrammer les freins, blocages qui limitent au quotidien,
- pratiquer l'art du détachement,
- activer vos ressources, exploiter vos talents et compétences,
- instaurer un rapport de confiance et communiquer avec aisance en toutes circonstances,
- passer d'un état de démotivation à un état de motivation,
- élaborer avec précision un objectif et le faire aboutir,
- développer votre confiance en vous, votre flexibilité, dans vos rapports avec les autres.

Le cycle II vous aidera à intégrer des techniques simples pour gérer vos émotions et transformer un langage limitant en langage motivant. Vous serez capable de :

- reconnaître les émotions limitantes et utiliser les clés pour les transformer en ressources boostantes,
- enrichir vos techniques d'argumentation et de conviction dans vos prises de parole et interactions avec les autres,
- intégrer des techniques pour vous exprimer de façon claire, positive et avec plus de détachement,
- dépasser le trac et maîtriser votre communication lors de vos interventions en public

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Questionnaire en ligne d'analyse des besoins en amont de la formation. Apports théoriques et pratiques (cas concrets, exercices d'application, jeux de rôle). Alternance d'explications, de démonstrations et d'expérimentations directes des techniques après chaque module, en sous-groupes, binôme, permettant l'intégration immédiate des contenus. Mise à disposition de supports pédagogiques papiers et/ou numériques.

CODE FORMATION : FPC207

PLUS-VALUE : Formation coaching
 Démarche pragmatique orientée résultats

PRÉ-REQUIS : aucun

QUALITÉS REQUISES : capacités d'écoute, sens de l'observation, ouverture d'esprit, esprit de synthèse et d'analyse

DURÉE : 72 heures / 9 jours

DATES : Selon planning inter-entreprises

HORAIRES :
 08h30-12h30 et 13h30-17h30

LIEU : Immeuble Montana – Parc d'activités de Jabrun – 97122 Baie-Mahault

INTERVENANT :
Sandra PIERROT
 Formatrice professionnelle d'adultes, Enseignante en PNL, Coach Thérapeute

NOMBRE DE PARTICIPANTS : 4 à 6

SUIVI :
 Feuille de présence signée par la formatrice et les stagiaires
 Évaluation continue
 Évaluation en fin de formation
 Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid
 Attestation de fin de formation

Les + : Suivi sur 3 mois après la formation et retour d'expériences
 Plan d'action à élaborer et à mettre en application après la formation

Coût : 1 890 €

PROGRAMME DE FORMATION

La PNL ou l'art d'adopter de nouveaux comportements de réussite

- Les fondements et principes de base de la PNL : Programmation Neuro Linguistique
- La PNL, une pédagogie / La Philosophie de la PNL
- Les présupposés (postulats, aphorismes) de la PNL
- La réalité du monde et sa perception
- La carte et le territoire
- Espace de confort dans notre carte du monde
- Cadres comportementaux de la PNL
- Cadre « comme si »

Les secrets d'un rapport de communication réussi

- Le cadrage
- La calibration
- Acuité sensorielle
- Congruence et incongruence
- Le feed-back et le partage
- Le rapport en PNL
- Le maintien de l'espace de confort
- Suivre et guider

Les outils pour s'adapter à l'autre et instaurer une relation de confiance avec son interlocuteur

- Le système de perception / le système de représentation / le système conducteur
- Modes de recueil de l'information ou les indices d'accès sensoriels
- Les prédicats linguistiques
- Les mouvements oculaires ou les Clés d'accès visuelles
- Les visuels, les auditifs, les kinesthésiques et les digitaux
- Le chevauchement

Accompagner le changement en fixant des objectifs opérationnels, motivants et atteignables

- Le changement
- Le "Questionnaire EP-ED-Eco"
- La détermination d'objectif
- Pont vers le futur

Mobiliser avec efficacité ses ressources personnelles pour favoriser l'atteinte des résultats

- Ancrage / Ancrage simple
- Empilement d'ancres / Désactivation d'ancres / Annulation d'ancres
- Enchaînement d'ancres
- Le cercle d'excellence

PROGRAMME DE FORMATION

Comprendre la structure des émotions pour savoir les gérer efficacement en situation de stress ou de conflits

- Les Etats Internes - Métamodalités
- Index de computation
- Patterns Structurels des émotions
- Guidage dans un état ressource

Le changement de représentations pour surmonter les limitations internes et les conflits

- Les sous-modalités sensorielles
- Les sous-modalités critiques (déclencheurs ou essentielles ou leader)
- Questions pour préciser les sub-modalités visuelles et auditives
- Les positions perceptuelles
- Tourniquet des Positions de Perception

Le détachement et prise du recul face à un évènement traumatisant

- Association et dissociation
- Le but
- La simple dissociation

Maîtriser le langage de la précision et prendre en compte les points de vue divergents

- Le Métamodèle
- Généralisations/Omissions / Distorsions
- L'élégance dans le questionnement

Le changement de perceptions pour sortir des schémas limitants et adopter un discours valorisant

- Le langage transformationnel – le choix des mots
- L'impossible négation
- Le recadrage / Recadrage de partie / Recadrage de sens / Recadrage de contexte :
- Le recadrage Boomerang - Le recadrage de priorité - Recadrage : Zoom Avant/Arrière
- Le générateur de nouveau comportement

L'intervention en PNL : les nouveaux comportements à adopter au quotidien