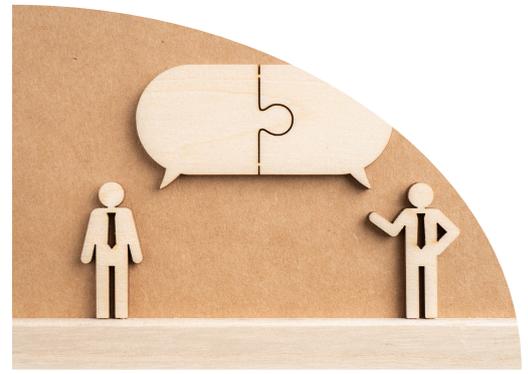


# MIEUX COMMUNIQUER GRÂCE À LA PNL



## DESCRIPTION

Cette formation vise à doter les participants d'outils pratiques de Programmation Neuro-Linguistique pour améliorer leur communication. En se concentrant sur des objectifs concrets, tels que l'établissement d'une connexion harmonieuse, la perception des signaux non verbaux et une écoute active, les participants développeront des compétences essentielles pour créer des relations interpersonnelles positives et efficaces

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Etablir une relation de confiance avec autrui
- Adapter sa communication à chaque interlocuteur
- Développer son agilité relationnelle

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques et pratiques
- Exercices individuels et collectifs
- Echange et mise en situation
- Autoévaluation et diagnostic
- Auto évaluation préalable en amont de la formation
- Évaluation des acquis en fin de formation

## LIVRABLES DE LA FORMATION

- Plan d'action individuel
- Supports de formation

## CONTACT : LAETITIA BESNARD

Responsable administratif, pédagogique, handicap et technique :

laetitia.besnard@ecoutezvosenvies.fr

0644390380



PUBLIC

**TOUT PUBLIC**



PREREQUIS

**AUCUN**



PEDAGOGIE

**DIAPORAMA,  
EXERCICES PRATIQUES**



SANCTIONS

**ATTESTATION  
DE FORMATION**



TARIF

**À PARTIR DE  
880 EUROS**



DUREE

**7 HEURES**

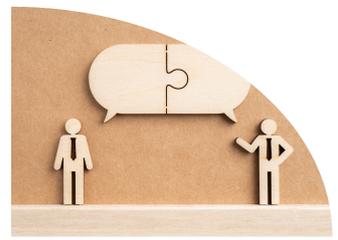


DELAI  
ACCES

**RÉPONSE SOUS  
72H**

# MIEUX COMMUNIQUER GRÂCE À LA PNL

## PROGRAMME DÉTAILLÉ



### **9h00 - 10h30 : Module 1 : S'initier à la PNL**

Introduction aux origines de la PNL

Comprendre les présupposés de cet outil

Les avantages de la PNL dans la communication avec autrui

### **10h30-10h45 : pause**

### **10h45 - 12h30 : Module 2 : Créer une relation de confiance**

Comprendre les enjeux de la calibration

Appréhender la notion de VAKOG

Développer la synchronisation pour une connexion harmonieuse avec autrui

### **12h30-13h30: déjeuner**

### **13h30 - 15h : Module 3 : Améliorer son écoute et la qualité de sa compréhension de l'autre**

Développer son écoute active et empathique

Appréhender les mécanismes d'écoutes actives et passives

Entendre au-delà des mots pour mieux communiquer

### **15h-15h15 : pause**

### **15h15- 16h30 : Module 4 : Utiliser le recadrage pour développer sa puissance d'écoute et persuasion**

Comprendre le recadrage, son fonctionnement, ses cas d'utilisation

S'informer sur les bénéfices et avantages du recadrage

Comment devenir plus impactant et savoir persuader

### **16h30-17h : clôture de la journée**

Recueillir les feedbacks

Identifier les pour actions individuel



## **ADAPTATION DE LA FORMATION**

Le programme de la formation peut-être adapté en fonction de vos besoins (durée, modalité, contenu). Nous contacter pour toute demande.