

## Augmenter son efficacité relationnelle par une communication performante et les outils de la PNL

<p><b>Objectif :</b> Découvrir et comprendre les attentes les uns vis-à-vis des autres : créer l'empathie. Maîtriser l'écoute engagée en se centrant sur l'interlocuteur. Apprendre à se dissocier des émotions pour piloter l'échange efficacement. Apprendre à préciser les actions souhaitées. Améliorer la communication dans le groupe et dans l'entretien individuel. Ecouter les problèmes et installer une relation de confiance. Développer la flexibilité mentale et comportementale, savoir s'adapter à n'importe quel interlocuteur et contexte.</p>	<p><b>Personnes concernées</b></p> <p>Toute personne désireuse d'acquiescer aisance et efficacité dans sa communication, d'atteindre des objectifs dans ses contextes relationnels personnels et professionnels.</p> <p><b>Pré requis :</b> aucun</p>
<b>PROGRAMME</b>	
<p><b>UN OUTIL PEDAGOGIQUE ET MANAGERIAL - LA PNL :</b> La PNL (Programmation Neuro-Linguistique) est une approche basée sur la cybernétique, la psychologie, la neurologie et la linguistique. Elle fut développée au début des années 70' par Richard Bandler, informaticien, et par John Grinder, linguiste, tous deux docteurs en psychologie diplômés de l'Université de Santa Cruz en Californie. Ces chercheurs ont créé une discipline ayant les mêmes racines philosophiques et scientifiques que les sciences cognitives, que le mouvement du potentiel humain et que la psychologie transpersonnelle. La PNL est devenue une discipline à part entière, s'intéressant exclusivement à l'étude du comportement humain. Elle cherche à comprendre l'humain dans son fonctionnement et son expérience subjective. La PNL souhaite découvrir comment on fait ce que l'on fait, ainsi qu'à maximiser notre potentiel. Elle cherche surtout à décoder notre expérience de vie afin de mieux percevoir la réalité qui nous entoure et ainsi profiter au maximum de ce que la vie a à nous offrir. Les mots clés de la PNL sont « apprendre », « ressource », « objectif », « ancrage », « expérience », « recadrage », « stratégie » et « résultat opérant ».</p> <p> Les indispensables attitudes d'une communication interpersonnelle efficace sont ici abordées, développées et transmises sous la forme d'outils et techniques accessibles à tous.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Pratiquer la « conscience externe » dans un échange de communication, apprendre à faire le vide et à se centrer sur son interlocuteur : les bases de l'écoute active.</b></li> <li>➤ <b>Les modes de perception et de mémorisation, les représentations internes de la réalité et les canaux sensoriels VAKKOG.</b></li> <li>➤ <b>Le langage verbal: savoir prendre de l'information. Les techniques de questionnement du méta-modèle et les outils de la linguistique: prédicats, langage de précision et de généralisation, nominalisations et distorsions.</b></li> <li>➤ <b>Le langage non-verbal: décoder et comprendre le plus important dans un message... Les techniques de synchronisation posturale, le pilotage, les micro-mouvements oculaires.</b></li> <li>➤ <b>La stratégie d'objectif: Les étapes chronologiques d'un questionnement efficace. Comment résoudre et dépasser les freins à l'action, atteindre son objectif, guider les autres dans cette démarche.</b></li> </ul>	<p><b>PEDAGOGIE</b></p> <p><b>Le Formateur</b></p> <p>Coach comportementaliste Consultante Formatrice</p> <p><b>Méthode pédagogique</b></p> <p></p> <p>Séquence en alternance, projection d'un diaporama.. Nombreux exercices en ateliers, mise en application, analyse des feed-back.</p> <p><b><u>Intra entreprise</u></b> Lieu de formation : dans la ville de votre choix.</p> <p><b><u>Inter entreprises</u></b> Tarif par personne</p>
<p><b>3 jours</b></p> <hr/> <p><b>1 550 €</b></p> <hr/> <p>Réf : RH044</p>	

**Organisme de formation PROFORMALYS – Formations Ressources Humaines partout en France**