

MIEUX SE CONNAITRE POUR POUVOIR MIEUX COMMUNIQUER AVEC LA PNL

par AURÉLIE RICHARD

La **PNL** est un ensemble de modèles et de techniques destinés à améliorer la communication entre individus et à s'améliorer personnellement. Elle peut être employée dans des cadres personnels, ou d'entreprises.

FORMATEUR/TRICE

A travers mes activités de formatrice, coach professionnel et orthopédagogue, je mets l'humain au centre de mon attention. Sincèrement passionnée, je me suis naturellement intéressée et formée à différentes approches de développement personnel et interpersonnel. Ma mission à travers mes multiples activités est de développer l'intelligence individuelle et collective, optimiser la flexibilité et l'harmonie des différents systèmes, ainsi que booster les individus et les équipes à se (re)mettre en route. Fortement altruiste et humaniste, je suis également très investie dans le monde de l'éducation, la migration et du polyhandicap.

Signal Coaching
+41 79 717 55 53
aurelie.r@sunrise.ch

OBJECTIFS, BENEFCES

- Mieux se comprendre et mieux comprendre l'autre pour pouvoir communiquer constructivement et atteindre ses objectifs
- Etablir une relation de confiance et d'écoute avec ses interlocuteurs.
- Intégrer des techniques de communication efficace et découvrir comment chacun construit son modèle du monde, sa personnalité.
- Développer sa capacité d'écoute et de questionnement pour une meilleure prise d'information.
- Savoir repérer les indicateurs transmis par le langage du corps, par les mots et les structures de phrases choisies et développer son sens de l'observation.
- Intégrer les nouvelles techniques de communication à sa vie professionnelle
- L'essence de la PNL et sa philosophie
- La construction du rapport : Synchronisation, Calibration
- Systèmes de perceptions et de représentations : visuels, auditif, kinesthésique
- Son modèle du monde et celui de l'autre : Système de valeurs et de croyances
- Le dialogue interne
- Le métamodèle : l'art de savoir questionner
- S'aligner à ses objectifs : les niveaux Neurologiques
- Négocier avec son saboteur
- Dissociation simple et ancrage

CONTENU, PROGRAMME

Jour 1 :

- Les bases de la PNL : Comprendre ce qu'est un Programme de fonctionnement, l'importance de nos représentations avec la partie Neuro et l'influence des mots (Linguistique) sur nos comportements et ceux des autres
- Construire un rapport de confiance : Synchronisation, calibration, écoute active, non-verbal
- Systèmes de perceptions et de représentations : Comprendre nos différences
- Développer un savoir-être pour être plus aligné et mieux communiquer

Jour 2 :

- Mieux comprendre l'autre : Visuel / Auditif/ Kinesthésique
- L'art de bien questionner : le métamodèle
- Savoir poser des objectifs
- Comprendre ses saboteurs : changement de comportement

Jour 3 :

- L'alignement du dirigeant : environnement, comportement, stratégie, croyances, valeurs, identité
- Comprendre et gérer ses émotions

AXES DE PROGRÈS :

Après la formation les stagiaires auront (Savoir-être)

- développé une conscience différente de l'autre et d'eux-mêmes
- acquis un sens de l'observation pour pouvoir faire évoluer ce qu'ils veulent faire évoluer
- développé une flexibilité dans leur communication

Après la formation les stagiaires sauront (Savoir-faire)

- Communiquer de manière plus constructive
- Être plus aligné avec leur décision
- Gérer leurs émotions plus efficacement

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Apports théoriques, démonstrations, entraînements en sous-groupes, échanges, jeux de rôle, partages, documentation.

PRE-REQUIS

Aucun

