

LA PROGRAMMATION NEUROLINGUISTIQUE AU SERVICE DU DIRIGEANT (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.

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

FORMATEUR/TRICE

A travers ses activités de formatrice, coach professionnel et orthopédagogue, Aurélie RICHARD met l'humain au centre de son attention. Sincèrement passionnée, elle s'est naturellement intéressée et formée à différentes approches de développement personnel et interpersonnel. Sa mission à travers ses 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.

PRE-REQUIS

Aucun

OBJECTIFS, BENEFICES

Mieux se comprendre et mieux comprendre l'autre pour pouvoir communiquer constructivement et atteindre ses objectifs

- Établir 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

CONTENU, PROGRAMME

- 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 méta modèle : l'art de savoir questionner
- S'aligner à ses objectifs : les niveaux Neurologiques
- Négocier avec son saboteur
- Dissociation simple et ancrage

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



23 & 24 Janvier 2020



2 jours soit 14h



745.00 € HT / 894.00 € TTC