



CYCLES DE FORMATION PRATICIEN PNL

Creative Leaders vous propose des formations conçues par une équipe d'experts qualifiée et animées qui s'adaptent parfaitement aux besoins et spécificités de chaque entreprise.

PROGRAMME:

1/ C'est quoi la PNL ?

- Historique
- La PNL, une pédagogie : Pont vers le futur
- La Philosophie de la PNL : Objectif et but
- Les présupposés de la PNL
- Mode d'emploi du cerveau
- Cadres comportementaux de la PNL
- Le rapport en PNL et son intervention
- Les prédicats linguistiques
- les indices d'accès sensoriels : Les visuels, les auditifs, les kinesthésiques et les digitaux, Les mouvements oculaires
- Le langage transformationnel : Le choix des mots

2/ Outil PNL 1 : la synchronisation : établir et maintenir une relation de grande qualité en face-à-face

- Considérer toutes les situations de face-à-face comme des instants privilégiés de construction du résultat du projet :
 - porter une attention particulière sur l'entrée en contact ;
 - pour le premier contact, garder en mémoire que l'on a qu'une seule fois l'occasion de faire une bonne première impression ;
 - calibrer la relation en s'intéressant aux ressentis de l'interlocuteur ;
 - synchroniser sa communication sur celle de l'autre.

3/ Outil PNL 2 : le métamodèle : augmenter la pertinence de son questionnement

- Apporter une attention particulière sur la précision du langage dans tous les échanges avec les parties prenantes.
- Déjouer les imprécisions porteuses de futures déconvenues et conflits en projet :
 - identifier les généralisations employées dans les discussions et dans les écrits ;
 - repérer les interprétations inopportunes ;
 - approfondir le questionnement pour détecter les omissions.

4/ Outil PNL 3 : le recadrage : modifier la perception d'une situation problématique

- Considérer toute situation projet rencontrée comme pure construction de sa propre perception, admettre que les autres peuvent en avoir une autre perception, et proposer un autre regard sur une situation :
 - identifier le cadre de référence de son interlocuteur ;
 - faire apparaître l'intention positive ;
 - trouver un autre regard de la situation qui satisfasse toujours l'intention de départ ;
 - appliquer le recadrage de sens ou le recadrage de contexte.

Formateur:

Consultant Senior

Notre approche:

La formation alterne apports théoriques et cas pratiques, avec des illustrations concrètes sur des exemples réels.

Dates et lieux:

N'hésitez pas à prendre contact avec nous pour connaître les dates et lieux de nos prochaines sessions.

Tarif :

L'atelier est facturé au prix de 2450 DH / Jour HT. Ce prix inclut l'ensemble frais de formation, la documentation, le déjeuner et les pauses-café.