

Découverte des outils du communicant : PNL et PROCESS COM

Code produit : 0DEC // Version : v1

ELEMENTS DE CONTEXTE

La P.N.L. et la Process Com ne proposent pas de théorie, elles s'appuient sur des outils, des techniques et des méthodes. Elles proposent des modèles de découverte et de compréhension de sa propre personnalité et de la personnalité des autres.

FINALITE DE LA FORMATION

Gagner en Qualité Relationnelle et Développer ses potentialités pour réussir ses projets,
Situer son type de personnalité et adapter ses comportements pour améliorer sa communication avec les autres,

Comprendre le comportement de ses interlocuteurs et y répondre de façon adaptée.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

J1 : Découverte de la P.N.L. (Programmation Neuro-Linguistique)

- Repérer les principaux processus mis en œuvre dans une communication inter individuelle
- Affiner ses capacités à percevoir et comprendre ses réactions et celles de ses interlocuteurs
- Développer ses talents de « communicateur »

J2 : Découverte de la Process Com

- Être capable d'identifier le type de personnalité de ses collègues et collaborateurs
- Pouvoir repérer leurs sources de motivation
- Adapter son mode de communication à son interlocuteur

PUBLIC CONCERNE/EMPLOI VISE

Toute personne désirant améliorer sa communication et gagner en qualité relationnelle avec ses différents interlocuteurs

PREREQUIS

Aucun

MODALITES

Durée : 14 heures / 2 jours

Type : Présentiel

Méthodes et moyens pédagogiques : Apports théoriques et pratiques, jeux de rôle, QCM, vidéo de présentation, support informatique, livrets

Validation des acquis : QCM, tour de table, observation

Sanction de la formation : Attestation de fin de formation

Profil de l'intervenant : Formateur spécialisé dans le domaine, expérimenté

PROGRAMME

❖ MODULE 1 P.N.L

- **Présentation de la P.N.L : Origine et postulats**
- **P.N.L et Communication : Un modèle pour réussir**
 - Créer le rapport pour une relation de confiance
 -
 - Le respect du territoire de chacun : les Bulles
 - La synchronisation analogique ou le langage du corps
 -
 - Décoder le langage psychologique de son interlocuteur : l'accès à son modèle du monde
 -
 - Découvrir ses portes de la perception et son système de représentation : le V.A.K.O/G
 -
 - Approfondir le rapport pour « piloter » la relation
 -
 - Poser des questions pertinentes pour avoir de l'information précise : le méta-modèle
 - Développer l'écoute active : reformuler, savoir utiliser les silences...
- **P.N.L et Motivation**
 - La stratégie d'objectif : accompagner autrui ou soi pour agir et atteindre ses objectifs
- **P.N.L et Réussite personnelle**
 - La technique de l'ancrage ou comment mobiliser ses ressources à la demande, gérer le trac...

❖ MODULE 2 Process Com

- **Les bases du modèle Process Com**
 - Les piliers de la Process Com

- **Les besoins psychologiques**
 - Comprendre l'influence des besoins psychologiques sur nos comportements positifs ou négatifs
 - Savoir identifier leur manifestation
- **Les canaux de communication**
 - Découvrir les canaux de communication
 - Savoir identifier le canal de communication proposé par notre interlocuteur
- **La mécommunication**
 - Comprendre le stress négatif sur le comportement de l'individu
 - Savoir identifier les mécanismes d'échec et les relier aux besoins psychologiques sous-jacents

LES + ASFO

Nos responsables pédagogiques et intervenants sont des experts reconnus dans leur métier.

Certification AFNOR selon le référentiel ISO 9001.