

La PNL pour mieux communiquer

Savoir utiliser les fondamentaux de la PNL pour développer sa communication.

Durée : 21 heures (3 jours) / En classe virtuelle

Horaires : 9h-12h / 13h30-17h30

Profils des stagiaires

- Toutes personnes souhaitant améliorer sa communication et son efficacité relationnelle avec la PNL

Prérequis

- Savoir communiquer
- Savoir prendre la parole en public

Modalités (En classe virtuelle ou en présentiel)

- Effectif : entre 1 et 8 participants
- Formation en présentiel à Toulouse ou ailleurs (sur demande : intra et inter entreprise)

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Déterminer les présupposés du modèle PNL
- Identifier et perfectionner leurs modes de communication
- Développer une communication efficace
- Renforcer son efficacité relationnelle

Programme de la formation

Module 1 : Les fondamentaux de la PNL

Objectif : Comprendre les principes de base de la PNL et expérimenter les premières techniques de communication.

- Décrire les idées clés et les fondements de la PNL
- Identifier les éléments permettant de rentrer en relation pour établir une communication fluide
- Différencier les systèmes de représentation
- Expérimenter la synchronisation verbale et non verbale pour adapter sa communication à son interlocuteur

Module 2 : Prendre en compte les techniques de recueil d'information

Objectif : Utiliser l'écoute et le questionnement comme leviers de compréhension et de connexion dans la communication

- Employer les techniques de questionnement favorisant la réflexion et la précision dans le discours
- Repérer et questionner les zones d'ombre ou les manques d'information dans un échange
- Pratiquer l'écoute active en orientant consciemment son attention vers l'autre
- Évaluer la qualité de son écoute et intégrer une posture empathique

Module 3 : Entrer en connexion et créer la confiance

Objectif : Comprendre les dynamiques relationnelles et intégrer les présupposés de la PNL pour créer une relation de confiance

- Expliquer le fonctionnement des différents modes de communication
- Appliquer les techniques de connexion pour créer du lien avec l'autre
- Relier les présupposés de la PNL aux valeurs et croyances personnelles et professionnelles
- Élaborer des stratégies relationnelles fondées sur la confiance et le respect mutuel

Module 4 : Identifier et surmonter les croyances limitantes

Objectif : Développer une posture réflexive pour transformer les croyances limitantes en leviers de progression.

- Examiner et remettre en question ses propres croyances
- Identifier les effets de ces croyances sur ses comportements et interactions
- Expérimenter des stratégies mentales favorisant un état constructif et positif pour surmonter les croyances limitantes
- Réguler son discours interne et pratiquer l'écoute de soi pour lever les freins personnels

Module 5 : Définir efficacement des objectifs

Objectif : Savoir formuler des objectifs clairs et alignés sur les principes de la PNL, pour renforcer son efficacité

- Formuler des objectifs précis et concrets selon le modèle SMART-PNL
- Planifier et évaluer la faisabilité d'un objectif
- Vérifier la cohérence de la formulation selon les critères de la PNL
- Mobiliser ses ressources internes pour créer un état positif favorisant la réussite

Organisation de la formation

Equipe pédagogique :

Formatrice : Marie MARTIN

✓ **Domaines d'intervention et d'expertise**

Management des organisations sur la conduite du changement et sa mise en place auprès des équipes / coaching d'équipe sur des problématiques d'efficacité opérationnelle / Médiation et gestion de conflits / Conception et animation de formation

✓ **Parcours professionnel**

Manager d'équipe / Formatrice / Conseillère en évolution professionnelle / Coach / Auditrice / Médiatrice / Consultante en Bilan de Compétences / Consultante en QVCT / Dirigeante Évolution Pro

✓ **Formations**

Animer et diriger une équipe / Master Marketing et Management International / Master Gestion des Ressources Humaines et Relations Sociales / Formation de formateur / Certification au métier de Coach professionnel (Titre enregistré au RNCP niveau7) / Certification Praticien PNL / Process Communication Model / La méthode ComProfile / Analyse Transactionnelle (Base 101) / DU : Droit et Pratiques de la médiation en matière civile, commerciale et sociale / La Pratique du Bilan de Compétences / DU : Conduire une démarche Qualité de Vie et des Conditions de Travail

Moyens pédagogiques et techniques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Outils, jeux et mise en situation
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition de documents supports

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaire d'évaluation de la formation et auto évaluation des acquis
- **Sanction finale** : attestation de fin de formation (remise au stagiaire à l'issue de la formation)
- **Accessibilité** : Accessible pour les personnes à mobilité réduite et aménagement possible en fonction du type de handicap (prévenir avant le début de la session)

Coût :

- ✓ Voir tarif sur le site
- ✓ Le prix comprend les 3 jours de formation
- ✓ Repas, hébergement et transport du formateur non inclus
- ✓ Repas pour les stagiaires de la formation non inclus
- ✓ Inscription prise en compte selon les conditions du contrat à établir après validation

Màj : 14/10/25