INSTITUT **FRANÇOIS BOCQUET**

Formation + accompagnement individuel 360 training / Coach GPT

Utiliser la PNL dans un contexte professionnel

code web PNL

DURÉE : 2 JOURS (formation) **+ 4h** (accompagnement individuel 360 training / Coach GPT)

- Formation présentielle (16h > 2 déjeuners de travail inclus) + 4h d'accompagnement distanciel **> 20h00**
- Formation à distance (14h) + 4h d'accompagnement distanciel **> 18h00**

PRIX : 1390 € HT (Formation) **+** 990 € HT (option 360 training/ Coach GPT) **>> 2380 € HT** (2856 € TTC)

CALENDRIER

En présentiel ou à Distance

Découvrir les dates dans votre ville (ou à Distance)
www.performances.fr
code web : PNL

CLIQUEZ ICI

Cette formation peut donner lieu à une adaptation en **intra-entreprise** ou prendre la forme d'un **parcours individuel sur mesure à distance.**

PARTICIPANTS

Professionnels de la communication et des échanges professionnels : managers et assistant(e)s, chefs de service ou de projet négociateurs et commerciaux, collaborateurs RH.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- Partir à la découverte de la subjectivité de ses collaborateurs, de ses partenaires ou de ses clients.
- Adopter les outils de la PNL pour entrer en relation avec eux de façon pertinente.
- Construire des relations de confiance en communiquant avec eux dans leur propre langage : individualiser sa communication verbale et non verbale, quel que soit le contexte professionnel.
- Utiliser les techniques de la PNL pour atteindre ses objectifs : définition, mobilisation, visualisation.

Programme de la formation

Comprendre la logique du miroir et les fondements de la PNL

- Découvrir les présupposés de la PNL et la façon dont se construit notre "carte du monde".
- Comprendre l'effet-miroir et l'impact de la synchronisation dans la relation.
- Coordonner sa communication verbale et non verbale.
- Exercices pratiques pour intégrer le langage de l'autre et son univers de représentation.

Partir à la découverte de son interlocuteur réel

- Observer finement son interlocuteur afin de le "calibrer".
- Découvrir les écueils de l'écoute-projection de soi et les caractéristiques de l'écoute centrée sur l'autre : s'entraîner à écouter sans interrompre et à poser des questions ouvertes.
- S'informer avec précision pour comprendre les codes verbaux et le système de représentation de l'interlocuteur : repérer les imprécisions du langage et poser les questions pertinentes grâce au méta-modèle.
- Comprendre l'intérêt motivant du feed-back et les critères de son efficacité : jeux de rôles inspirés du quotidien réel des participants.

Maîtriser ses propres attitudes

- Savoir se décentrer de soi pour se mettre à la place de l'autre, le rassurer, le motiver et lui faire passer un message.
- Décoder ses propres ressentis pour éviter les phénomènes de projection et rester disponible à la découverte de son interlocuteur.
- Recadrer ses idées de façon positive et souple pour faire passer un message ou relativiser une émotion.
- Pratiquer en sous-groupe les "positions de perception" pour apprendre à se préparer.

Augmenter sa performance personnelle

- Savoir transformer un problème en objectif précis, positif, opérationnel, réaliste et situé dans le temps.
- S'entraîner à la détermination d'objectif en PNL et à leur formulation optimale.
- Savoir se motiver et activer son énergie par "l'auto-ancrage de ressources".
- Utiliser les techniques de visualisation pour préparer sa réussite.

MOYENS PÉDAGOGIQUES / ÉVALUATION DES ACQUIS

Tour de table pour recueillir les attentes des participants
Moyens pédagogiques :
Support de cours - Exercices pratiques - Mises en situation

Évaluation des acquis formation : réalisée en fin de formation par un questionnaire écrit.
Sanction du parcours : Attestation de fin de formation

Programme L'option 360 training / Coach GPT = 4 séances :

EN SAVOIR PLUS

AVANT LA FORMATION

1/ Identification des enjeux et échange sur les attentes individuelles.
Restitution détaillée du questionnaire Performances-talents pour définir les traits de personnalité et le style professionnel.

2/ Préparation active à la formation et mises en situation pour identifier les besoins réels.

APRÈS LA FORMATION

3/ Débriefing individuel et apports complémentaires pour mettre en oeuvre les acquis. Etude de cas afin d'identifier les points à approfondir.

4/ Retour sur les actions menées et mises en situation pour ancrer les pratiques professionnelles. Formation à l'utilisation de CoachGPT.