

MANAGEMENT

Formation développer son potentiel d'influence par la P.N.L (programmation neuro-linguistique)

Durée : 2 jours (14 h)

Public : Managers et responsables d'équipe, chefs de projet, commerciaux et négociateurs, professionnels RH, toute personne souhaitant développer ses compétences en communication.

	Code produit	Tarifs *	Participants	Modalités spécifiques
INTRA	M2032	2 690 € pour 1 groupe	De 1 à 8 participants	

* Les tarifs sont nets de TVA, les formations en INTRA engendrent des frais > Nous consulter



Objectifs :

- Maîtriser sa communication
- Développer sa capacité à influencer
- Maîtriser l'image de soi
- Améliorer ses performances



Programme :

1. Comprendre les bases de la communication efficace

- Explorer les principes fondamentaux d'une communication claire et assertive.
- Identifier les barrières à une communication réussie et les moyens de les surmonter.
- Découvrir l'importance du langage verbal et non-verbal dans les interactions.

2. Découvrir les règles fondamentales de la PNL (Programmation Neuro-Linguistique)

- Comprendre les concepts clés de la PNL : perceptions, représentations mentales et schémas de pensée.
- Identifier les différents styles de communication et leurs impacts sur les échanges.
- Apprendre à utiliser les outils de la PNL pour mieux interagir avec son interlocuteur.

3. Maîtriser la synchronisation pour renforcer l'impact de ses échanges

- Comprendre le concept de synchronisation : aligner sa posture, son langage et son attitude sur son interlocuteur.
- Utiliser la synchronisation pour établir une relation de confiance et d'influence.
- Appliquer des techniques de mise en miroir pour favoriser l'harmonie dans les interactions.

4. Adapter les outils de la PNL à la négociation

- Appliquer la PNL pour mieux comprendre les besoins et attentes des parties lors d'une négociation.
- Utiliser les techniques de reformulation et de clarification pour parvenir à un accord gagnant-gagnant.
- Apprendre à gérer les objections en s'appuyant sur des stratégies PNL adaptées.



5. Appliquer la PNL dans les entretiens individuels

- Identifier les objectifs et enjeux d'un entretien en utilisant les principes de la PNL.
- Structurer l'entretien pour maximiser la compréhension et la collaboration.
- Gérer les situations délicates ou conflictuelles grâce aux outils de la PNL.

6. Se fixer des objectifs clairs et atteignables

- Utiliser la méthode SMART pour définir des objectifs spécifiques, mesurables, atteignables, réalistes et temporels.
- Transformer ses ambitions personnelles et professionnelles en étapes concrètes.
- Appliquer les techniques de visualisation positive pour renforcer la motivation.

7. Évaluer ses réussites et ses axes d'amélioration

- Analyser les résultats obtenus à la lumière des objectifs fixés.
- Identifier les réussites pour les reproduire dans d'autres contextes.
- Reconnaître les points à améliorer et élaborer des stratégies pour y parvenir.

8. Construire un plan d'actions personnel

- Formaliser un plan d'actions adapté à ses besoins et priorités.
- Identifier les ressources nécessaires pour mettre en œuvre ses actions.
- Planifier les étapes et définir les indicateurs de suivi pour mesurer les progrès réalisés.

Prérequis :

Savoir lire et écrire la langue française

Moyens techniques et pédagogiques :

- Salle équipée de chaises et tables permettant la projection de supports informatiques (écran ou mur blanc)
- Ordinateur et vidéoprojecteur
- Un tableau

Intervenant et moyens d'encadrement :

- Les formateurs / consultants en management sont spécialisés dans l'optimisation des performances, offrant des solutions stratégiques et opérationnelles adaptées aux besoins des entreprises.





Modalités d'évaluation :

QCM

Mises en situation

Etude de cas



Informations complémentaires :

A l'issue de la formation, les participants recevront un compte-rendu ainsi que les supports utilisés lors de la formation.

