

DEVELOPPER SON POTENTIEL D'INFLUENCE PAR LA PNL

CODE M 2032

Personne chargée de la formation dans l'entreprise :

Les moyens d'encadrement sont assurés par le responsable pédagogique du secteur et par le formateur

Nom du formateur : A définir

| | | | |
|--|--|---------------------------------|---|
| Programme | <ul style="list-style-type: none"> • Les règles de base de la communication • Découvrir les règles de la PNL • Contrôler la synchronisation • Adapter la PNL à la négociation • Appliquer la PNL en entretien individuel • Se définir des objectifs • Valider les réussites et les axes de progrès • Bâtir un plan d'actions personnel | | |
| Objectifs | <p>Etre capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser sa communication • Développer sa capacité à influencer • Maîtriser l'image de soi • Améliorer ses performances | | |
| Prérequis | <ul style="list-style-type: none"> • Savoir lire et écrire la langue française | | |
| Modalités d'évaluation | <ul style="list-style-type: none"> • QCM • Mises en situation • Etude de cas | Sanction de la formation | <ul style="list-style-type: none"> • Attestation de fin de formation |
| Lieu | <ul style="list-style-type: none"> • Dans vos locaux | Durée | <ul style="list-style-type: none"> • 2 jours soit 14h00 |
| Horaires | <ul style="list-style-type: none"> • A définir | Coûts | <ul style="list-style-type: none"> • Nous consulter |
| Date(s) | <ul style="list-style-type: none"> • A définir après acceptation de notre offre | Nbre de participants | <ul style="list-style-type: none"> • 8 participants maximum |
| Moyens techniques et pédagogiques | <ul style="list-style-type: none"> • Salle équipée de chaises et tables permettant la projection de supports informatiques (écran ou mur blanc) • Ordinateur et vidéoprojecteur • Un tableau | | |

V1/01/2017