

Objectifs

Interagir avec les autres de manière pertinente
Ajuster votre communication verbale et non verbale selon vos interlocuteurs et les situations.
Observer autrement en étant attentif au non verbal, et à vous créer les conditions favorables à des échanges constructifs.

Public

Manager ou collaborateur, vous cherchez à améliorer votre impact personnel avec des outils directement applicables.

Prérequis

Cette formation est accessible sans condition particulière.

Axes d'entraînement

1. Intégrer les concepts fondateurs de la PNL

Prendre conscience des filtres de la réalité,
Intégrer le concept du meilleur choix,
Connaître la modélisation de l'excellence.

2. Vous adapter à l'état émotionnel de votre interlocuteur

Porter attention aux signaux non verbaux de votre interlocuteur (expressions du visage, gestes, etc.),
Identifier l'état émotionnel de votre interlocuteur par la calibration,
Entrer en contact par la synchronisation non verbale.

3. Vous adapter aux canaux de communication de votre interlocuteur

Détecter le canal de communication préférentiel de votre interlocuteur (visuel, auditif, kinesthésique, olfactif),
Observer et reproduire certains gestes ou intonations de votre interlocuteur,
Détecter les registres de communication préférés.

4. Créer un cadre d'échange propice à l'atteinte de vos objectifs

Poser les questions justes grâce au langage de la précision,
Clarifier votre langage et celui de l'autre.

5. Vous préparer pour des situations à enjeux

Augmenter votre acuité sensorielle,
Mobiliser votre énergie grâce à l'auto-ancrage de ressources,
Renforcer vos potentialités en vous créant des conditions optimales de réussite,
Mobiliser vos ressources internes.

Méthode d'animation

Formation animée par un formateur-coach maître praticien en PNL

Activités d'expérimentation,
Entraînement et mises en situations fréquentes,
Echanges avec les participants,
Feedbacks des participants et du formateur.