

Développer sa flexibilité relationnelle et son impact personnel

12 "outils" de PNL pour acquérir 12 compétences clés

 Présentiel ou en classe à distance



6 jours (42 h)

Prix inter : 3.850,00 € HT

Réf.: G0434

Comment optimiser sa flexibilité relationnelle au service de son impact personnel ? Cette formation permet de développer sa capacité à varier ses comportements afin de mieux s'adapter aux autres et à différentes situations. L'influence est la capacité d'agir sur les autres ou les situations en respectant les intérêts de chacun. Influencer est indispensable pour obtenir des résultats. Des outils et des méthodes sont nécessaires pour y parvenir. Ceux de la PNL sont avérés. En même temps, situer la limite entre influence et manipulation est important. La manipulation ne respecte pas l'autre ni ses intérêts. Cette distinction est fortement présente dans chaque technique, chaque outil, chaque objectif de la formation.

A qui s'adresse cette formation ?



Pour qui

- Manager, manager-coach, cadre, chef de projet, formateur qui exerce une activité professionnelle exigeante en qualité relationnelle



Prérequis

- Aucun.

Programme

Avant la session

- La vidéo "SOS communication !" et un autodiagnostic

En présentiel / A distance

1 - 1ÈRE PARTIE : INFLUENCER DE MANIERE CONSTRUCTIVE

2 - Créer la relation juste : "la synchronisation"

- Entrer en contact
- Rester en phase

3 - Décoder les émotions : "la calibration"

- Observer en finesse l'interlocuteur
- Prendre en compte ses ressentis

4 - Adapter sa communication à l'autre : "le Vako"

- Entendre les registres sensoriels préférés
- Communiquer dans les mêmes registres

5 - Choisir sa "communication verbale"

- Choisir ses mots
- Communiquer sur le bon rythme

6 - Bien comprendre l'autre : "l'écoute active"

- Ecouter en silence
- Reformuler pour relancer
- Résumer pour valider

7 - Poser les bonnes questions avec "le métamodèle"

- Repérer les imprécisions de langage
- Faire clarifier les généralités
- Confronter les incohérences

8 - Présenter ses idées en souplesse : "le recadrage"

- Transformer en positif une expérience négative
- Traiter les objections
- S'adapter au cadre de référence de l'autre

9 - Construire ses réussites : "la stratégie d'objectif"

- Transformer un problème en objectif
- Définir un objectif précis, positif et opérationnel

10 - 2ÈME PARTIE : DÉVELOPPER SA FLEXIBILITÉ

11 - Bâtir des projets cohérents : "les niveaux logiques"

- Choisir ses objectifs dans une perspective long terme
- Concilier valeurs personnelles et objectifs professionnels

12 - Se préparer pour réussir : "la visualisation"

- Imaginer sa réussite
- Visualiser le résultat final
- Se motiver pour atteindre l'objectif

13 - Mobiliser son énergie : "l'ancrage des ressources"

- Choisir les ressources personnelles internes adaptées aux objectifs
- Ancrer les réflexes pour mobiliser les ressources souhaitées

14 - Gérer ses émotions : "la dissociation simple"

- Maîtriser ses émotions limitantes
- Éliminer les stress inutiles

Après la session

- Deux modules à distance "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer. Part. A" et "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer. Part. B" et un module d'entraînement "Pratiquer l'écoute active".
- Deux programmes de renforcement : "Pratiquer l'écoute active" et "Un défi par semaine pendant 7 semaines".



Les objectifs de la formation

- Faire preuve de flexibilité et être à l'aise avec les autres

- Développer des relations de grande qualité
- Exercer mieux son impact personnel auprès de ses interlocuteurs
- Influencer de manière constructive
- Mieux gérer ses émotions



Evaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.



Les points forts de la formation

- Activités individuelles et personnalisables avec : le module "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer" ; deux programmes de renforcement ; le module d'entraînement "Pratiquer l'écoute active".
- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.
- La qualité d'un programme de formation développé par Cegos (© Copyright Cegos).



Dates et villes 2026 - Référence G0434



Dernières places disponibles



Session garantie

Paris

du 5 janv. au 11 mars
du 13 avr. au 10 juin

du 8 juil. au 28 août
du 28 sept. au 7 oct.

du 26 oct. au 4 nov.
du 30 nov. au 11 déc.

Lyon

du 2 mars au 1 avr.
du 1 juil. au 17 juil.

du 12 oct. au 6 nov.
du 9 déc. au 14 déc.

Nantes

du 1 avr. au 29 avr.

du 1 juil. au 24 juil.

du 4 nov. au 2 déc.

A distance

du 15 avr. au 22 mai
du 10 juin au 1 juil.

du 14 sept. au 30 oct.
du 25 nov. au 18 déc.