


Développer son impact personnel

7 techniques appliquées de Programmation Neuro Linguistique (PNL) pour faire passer ses messages

 Présentiel ou en classe à distance



3 jours (21 h)

Prix inter : 2.150,00 € HT

Réf.: G7115

Cette formation propose d'expérimenter des premières techniques de PNL indispensables pour mieux s'adapter à ses interlocuteurs. Comment développer sa souplesse et sa capacité à s'adapter aux autres en prenant en compte leurs modes de communication et mieux faire passer ses messages ? La PNL s'avère très efficace pour répondre aux situations professionnelles du quotidien et pour bâtir ses propres scénarios de communication interpersonnelles.

A qui s'adresse cette formation ?



Pour qui

- Cadre dirigeant, manager, manager-coach, cadre et chef de projet qui ont besoin de rendre leur communication plus percutante



Prérequis

- Aucun.

Programme

Avant la session

- Un autodiagnostic
- Une vidéo : "SOS communication !"

En présentiel / A distance

1 - Établir la relation avec succès

- Entrer en contact avec justesse
- Écouter le rythme de la communication
- Entretenir la communication par "la synchronisation non verbale"
Mise en situation
- Mise en situation et apport théorique

2 - S'ajuster aux ressentis émotionnels de l'autre

- Être attentif à son interlocuteur par "la calibration"
- Prendre en compte les réactions de l'autre
Mise en situation

Reconnaître les 6 émotions de base sur photos

3 - Communiquer au diapason

- Entrer dans le monde de l'autre grâce au " V.A.K.O."
 - Jouer sur les registres de communication préférés
- Mise en situation

Étude de cas : décrire une situation dans les différents canaux de perception

4 - Dialoguer en souplesse avec son interlocuteur

- Communiquer en harmonie par "la synchronisation verbale"
 - Écouter en profondeur grâce à "l'écoute active"
 - Poser les questions pertinentes avec "le métamodèle"
- Mise en situation

Mise en application des 3 techniques

5 - Présenter positivement ses idées

- Prendre en compte les valeurs de son interlocuteur
 - Traiter les objections par "le recadrage"
- Mise en situation

Entraînement au recadrage sur des situations professionnelles

6 - Bâtir son scénario de communication interpersonnelle

- Élaborer "son objectif" de communication
 - Imaginer ses communications réussies
- Mise en situation

Visualisation et cas concret sur objectif réel

Après la session

- Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines"
- Deux modules "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer" Part. A et B
- Après la formation, une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail



Les objectifs de la formation

- Mieux faire passer ses messages
- Atteindre des objectifs de communication bien préparés
- Influencer positivement



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 deux modules : "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer" partie 1 et 2.
- Documentation digitale accessible sur téléphone.
- 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 G7115



Dernières places disponibles



Session garantie

Paris

du 19 janv. au 21 janv.

du 9 févr. au 11 févr.

du 11 mars au 13 mars

du 13 avr. au 15 avr.

du 5 mai au 7 mai

du 10 juin au 12 juin

du 26 août au 28 août

du 2 sept. au 4 sept.

du 5 oct. au 7 oct.

du 4 nov. au 6 nov.

du 16 déc. au 18 déc.

A distance

du 9 févr. au 11 févr.

du 15 avr. au 17 avr.

du 24 juin au 26 juin

du 31 août au 2 sept.

du 12 oct. au 14 oct.

du 25 nov. au 27 nov.

Lyon

du 9 févr. au 11 févr.

du 5 mai au 7 mai

du 6 juil. au 8 juil.

du 5 oct. au 7 oct.

du 9 déc. au 11 déc.

Nantes

du 5 mai au 7 mai

du 30 sept. au 2 oct.

du 2 déc. au 4 déc.