

## Communiquer efficacement avec la PNL et l'AT

### INTÉRÊTS DE CETTE FORMATION :

Cette formation donne tous les outils de communication de la PNL et AT pour s'adapter au canal de communication de l'autre et mieux communiquer avec lui.

### OBJECTIFS :

- ✓ Mieux observer le canal de communication de l'autre via la PNL et l'AT
- ✓ Savoir s'adapter au registre de l'autre
- ✓ Développer une relation de confiance avec l'autre en toute circonstance

### THÈMES abordés

#### Les outils PNL

Comment faire abstraction de tous les parasites à une bonne communication  
 L'écoute active et la bienveillance dans sa relation  
 Les bonnes questions à poser pour avoir des réponses précises  
 La reformulation ou savoir renvoyer à son interlocuteur l'essence de son discours  
 L'observation des mouvements oculaires et leurs interprétations  
 L'autre ment-il s'il regarde en haut à droite ?  
 Savoir repérer les canaux sensoriels que l'autre utilise pour communiquer  
 L'utilisation des prédicats, à quoi cela sert ?  
 Repérer les métaprogrammes pour savoir comment l'autre perçoit, décide

#### Les outils d'analyse transactionnelle

Les états parent – adulte – enfant  
 L'impact de chaque état de moi sur la réaction de l'autre  
 Savoir utiliser le bon état du moi en fonction de la situation  
 Les avantages, les limites de chaque état du moi  
 Les outils qui permettent de repérer facilement l'état du moi de l'autre  
 Les états du moi dans le management, impacts, effets  
 Les transactions simples, parallèles, croisées  
 Comment sortir d'une transaction Parent-Enfant conflictuelle

#### Les drivers

Test : Découvrir ses 5 pilotes internes (drivers) :  
 sois parfait, dépêche toi, fais un effort, sois fort, fais plaisir  
 Les avantages et les limites de chaque driver  
 Ce que cela induit dans la communication interpersonnelle  
 Les bons comportements qui permettent de diminuer l'impact négatif des drivers

#### Tenir compte de l'autre pour réussir sa communication

Ce qui fait une communication réussie  
 L'impact d'une relation « gagnant/perdant » sur l'autre  
 Comment développer une relation « gagnant/gagnant »  
 Les techniques de calibration  
 Faire un feed-back qui donne envie à l'autre de s'améliorer  
 Savoir se synchroniser à ses prédicats, métaprogrammes, vision du monde  
 Sortir du triangle infernal : persécuteur, victime, sauveur  
 Comment éviter les projections et jugements a priori

**DUREE :**  
**3 jours**

**FORMULES :**  
**Intra**  
**Formaching**

**PRIX :**  
 Nous consulter

**PUBLIC :**  
 Tout public

**PARTICIPANTS**  
 De 1 à 10 pers

**PEDAGOGIE**  
*Pratique : 80%*  
*Théorie : 20%*

Nombreux exercices  
 en sous groupes

Apports  
 méthodologiques

**Mise en situation à  
 partir d'exemples  
 concrets vécus en  
 entreprise**

Conseils pratiques

**EVALUATION**  
 Evaluation à chaud