

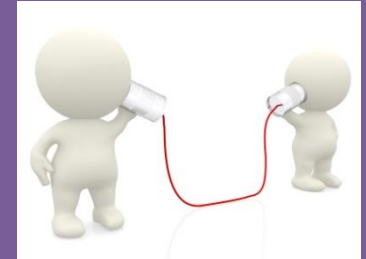
# Communiquer efficacement avec la PNL

## Pour qui ?

Managers et négociateurs ayant déjà une solide pratique en matière de techniques de communication.

## Objectifs :

Améliorer la qualité de sa communication.  
Maîtriser les techniques de la Programmation Neuro Linguistique.  
Ecouter, s'exprimer et se comprendre.



© Andres Rodriguez / Fotolia

## Programme :

### 1. Pas de communication sans objectif

- Les différents types de communication
- La notion « d'état présent » et « d'état voulu »
- Les caractéristiques d'un bon objectif
- Les questions à se poser avant d'intervenir

### 2. Le communicant écoute et observe

- La réalité est subjective... SONCAS, VAKO, Hermann, DEFI etc.
- L'observation et le décodage du verbal et du non verbal
- Les réalités et exigences du F.O.S
- Les imprécisions de langage

### 3. La flexibilité accompagne le communicant

- Observer l'interlocuteur... la calibration
- S'adapter à lui... la synchronisation
- Maintenir le lien et conduire la relation
- Questions à poser et langage positif

### 4. Générer l'adhésion

- Aider l'interlocuteur à imaginer les résultats concrets
- Traiter l'objection comme préoccupation ou demande d'informations
- Pratiquer le zoom avant par le « recadrage »
- Transformer une préoccupation en objectif

## Les + pédagogiques :

- Apports théoriques entrecoupés d'exercices et de simulations ou cas concrets visant à rendre abordable, concrète et opérationnel, l'usage de la PNL.
- Travail en collectif / accompagnement individuel.
- Mise en pratique immédiate.

Efficacité Professionnelle