

## Objectif global

Ce programme de formation vise à initier les participants aux fondamentaux de la Programmation Neuro Linguistique (PNL) et à les aider à appliquer efficacement les principes de la PNL dans un contexte professionnel.

Les participants acquerront des compétences essentielles pour améliorer leur communication interpersonnelle, renforcer leur influence et leur leadership, ainsi que pour mieux gérer les relations au sein de l'entreprise.

## Public cible

Toute personne désireuse d'améliorer ses compétences relationnelles et en communication.

## Durée

2 jours (14 heures)



Tarif sur  
devis



## Méthodologie

Ce programme de formation peut être ajusté en fonction des besoins spécifiques de l'entreprise ou des participants.

Des activités pratiques, des études de cas et des exemples concrets (si possible tiré du quotidien des participants) seront utilisés tout au long de la formation pour garantir une compréhension approfondie et une application pratique des concepts de la PNL en entreprise.

## Certification

À la fin de la formation, les participants recevront un certificat de participation délivré par le centre de formation, attestant de leur présence et de leur engagement dans le programme.



JOUR 1

## Introduction à la PNL en entreprise

Présentation des formateurs et des participants

Comprendre les bases de la PNL et son application dans un contexte professionnel

Les principes fondamentaux de la PNL : Système de croyances, communication, modélisation, flexibilité comportementale, etc.

Définir les objectifs individuels des participants pour la formation

## La communication efficace avec la PNL

Les différents systèmes de représentation sensorielle (visuel, auditif, kinesthésique)

Les canaux de communication : VAK (Visuel, Auditif, Kinesthésique)

Utiliser le langage de manière impactante : méta programmes, recadrage, synchronisation

Exercices pratiques : améliorer la communication verbale et non verbale dans les situations d'incompréhension, de tension et de conflit

## Les fondements de la gestion des relations

Le rapport : établir une relation de confiance et d'harmonie

La gestion des conflits avec la PNL

Les techniques de questionnement pour une meilleure compréhension des besoins des collaborateurs

Mise en pratique à travers des jeux de rôle et des études de cas

JOUR 2

## La PNL pour le leadership et l'influence

Les principes de base du leadership avec la PNL

L'utilisation du langage pour inspirer, motiver et guider une équipe

Les techniques de modélisation des comportements de leaders performants

Exercices pratiques : développer son propre style de leadership

## Fixer des objectifs et les atteindre grâce à la PNL

L'importance de la fixation d'objectifs clairs et atteignables

Les stratégies de motivation et de visualisation pour atteindre ses objectifs

La gestion du stress et des blocages grâce à la PNL

Développer un plan d'action personnel pour la mise en pratique des enseignements

## Conclusion

Intégration et clôture de la formation

Récapitulatif des principaux concepts abordés pendant la formation

Évaluation de la formation par les participants

Remise des attestations de participation

*Amélie* **RIGANO**

[www.amelierigano.fr](http://www.amelierigano.fr)  
06 27 92 37 30  
[amelie@amelierigano.fr](mailto:amelie@amelierigano.fr)

Une fiche d'évaluation de la formation sera remise à chaque participant dans un souci d'amélioration continue et de qualité, afin de questionner les axes forts et ceux à renforcer.

**HappyTik**

