

« Renforcer son Leadership avec la PNL »

Objectifs de la formation :

- Développer son leadership, et son influence auprès de ses interlocuteurs.
- Communiquer avec plus d'aisance pour un meilleur résultat.
- Savoir faire passer des messages délicats avec subtilité
- Devenir coach de ses interlocuteurs et les guider vers la réussite.

Durée : 14h00 soit 2 x 1 jour

Groupe : 4 à 10 personnes

Méthodes mobilisées :

- Formation en présentiel
- Outils et techniques tirés de la Programmation Neuro Linguistique (voir définition sur la dernière page). Chaque outil sera présenté, expérimenté en binôme et fera l'objet d'un débriefing en plénière. Les outils PNL présentés sont les plus faciles d'accès et les plus concrets pour que chacun puisse les mettre en œuvre dans son métier.
- Exercices de développement personnel en sous-groupes
- Partage d'expérience
- Le formateur remettra à chaque stagiaire un classeur avec les supports de la formation et les exercices à réaliser.
- Un support PowerPoint viendra appuyer les explications théoriques du formateur

Lieu de la formation : à définir

Délai d'accès : 3 semaines

Accessibilité : Conditions d'accès des publics en situation de handicap : nous consulter

Tarif : Nos formations se déroulent en intra, nous vous ferons une proposition tarifaire après avoir fait le recueil de vos besoins de formations. .



Programme :

Matin jour 1

- Introduction et présentation de la PNL
- Présentation du concept de la « carte du monde ».
- Exercice en sous-groupes pour expérimenter le concept de la « carte du monde » à travers les positions perceptuelles.
- Débriefing en groupe complet

Après-midi 1

- Présentation du concept de la **synchronisation**.
- Exercice en sous-groupes pour expérimenter la synchronisation : Savoir créer la relation en utilisant les bons mots et les bons gestes. Savoir maintenir cette relation dans tout type d'interactions : entretien, animation de réunion, rendez-vous client, présentation de projets...
- Présentation du concept « **méta modèle** » : Savoir poser les bonnes questions, pour faire réfléchir son interlocuteur. Amener celui-ci à changer de points de vue, l'orienter, le guider. Savoir habilement par sa communication l'influencer positivement.
- Exercice pratique en binôme d'entraînement au questionnement.
- Débriefing en groupe complet

Matin 2

- Démonstration un changement de représentation chez l'autre.
- Exercice en binôme de résolution de problème avec le méta modèle : Apprendre à opérer un changement de représentation chez votre interlocuteur.
- Débriefing en groupe complet

Après-midi 2

- Présentation du concept de la **stratégie d'objectif** : Apprendre les 7 étapes pour guider son interlocuteur ou soi-même sur le chemin de la réussite d'un objectif en maîtrisant 100% du résultat.
- Exercice en binôme
- Débriefing en groupe complet
- **Évaluation à chaud** de la formation : mesure de l'intégration des outils PNL. Chaque questionnaire fait l'objet d'un débriefing avec le formateur au moment de la conclusion.



Modalités d'évaluation de la formation :

- **Quiz d'évaluation** du niveau des connaissances de participants sur la communication interpersonnelle en entrée et en sortie de formation
- **Questionnaire d'évaluation à chaud** administré à la fin de la formation mesurant l'atteinte des objectifs des participants
- Une attestation de formation est envoyée par mail au stagiaire 15 jours après la formation.

Modalité d'encadrement : M Évolution s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. La formation est effectuée par Raphaël BALAY, formateur depuis 30 ans. Le formateur remettra à chaque stagiaire un classeur avec les supports de la formation et les exercices à réaliser. Un support PowerPoint viendra appuyer les explications théoriques du formateur.

Aptitude :

- A la fin de la formation les stagiaires seront aptes à l'utilisation des principaux outils PNL
- Oser être soi-même, être en confiance face aux autres et exprimer ses idées avec clarté.

Compétences :

A la fin de la formation les stagiaires seront capables de :

- Savoir créer un climat d'écoute et d'échange.
- Savoir poser les bonnes questions pour mieux comprendre l'autre et l'amener à changer de point de vue.
- Savoir se mettre dans les « pompes » de son interlocuteur.
- Savoir définir un objectif en mode PNL.



Le CV du formateur

Raphaël Balay

- **30 ans d'expérience dans le conseil et la formation** en communication et management
- Diplômé de l'I.F.A.G. Lyon, Option : communication, création et rachat d'entreprises.
- Maître Praticien en PNL.
- Accrédité Praticien MBTI® I et II
- Fondateur de la société M Évolution en 2005
- Directeur associé de Congruences de 2000 à 2005
- Consultant, formateur de 1994 à 2005 chez Congruences.
- Intervenant à l'emlyon business school
- **Animation de formation** : Leadership, communication, team building, vente, management, gestion du temps, gestion du stress, préparation mentale, développement personnel...
- **Conseil en stratégies** : Accompagnement des clients dans l'élaboration d'un projet d'entreprise ou de service
- **Coaching** de directeurs d'entreprise, de cadres, de commerciaux...
- **Pôles de compétences métiers** : Laboratoire pharmaceutique, visite médicale, monde pénitentiaire, immobilier d'entreprise, travail social, exploitation d'autoroute, SSII, édition presse, monde industriel, assurance...
- Préparateur mental auprès des sportifs de haut niveau (ski, golf)



Qu'est-ce que la PNL (Programmation Neuro-Linguistique) ?

La Programmation Neuro-Linguistique (PNL) est une discipline qui s'inscrit dans le champ des sciences humaines. Son objet est d'appréhender comment un être humain construit sa propre expérience du monde, des autres et de lui-même et comment il peut la transformer à partir de l'étude des comportements, du fonctionnement mental et des réactions émotionnelles. Ceci, dans le but de permettre à chacun de se réaliser et de s'épanouir dans sa vie personnelle et professionnelle.

"**Programmation**", parce que nous mettons en place tout au long de notre vie, consciemment ou inconsciemment, des programmes, c'est-à-dire des façons de penser, de ressentir, de nous comporter, que nous employons dans notre quotidien (apprentissage, automatismes, habitudes).

"**Neuro**", parce que ces programmes sont codés et inscrits dans nos circuits neuronaux.

"**Linguistique**", parce que c'est le langage verbal et non verbal qui les structure et qui reflète notre vécu intérieur.

La PNL recouvre un ensemble de techniques génératives simples, efficaces et élégantes, applicables dans les domaines de la communication, de l'apprentissage et du changement personnel. Elle constitue ainsi, parmi d'autres, un modèle du psychisme humain. Ce modèle s'appuie, entre autres, sur l'hypothèse que la manière dont nous communiquons avec nous même et avec les autres détermine pour une large part ce que nous faisons de notre vie. Cette vision de l'être humain est issue des différentes approches qui constituent des bases philosophiques, scientifiques et conceptuelles de la PNL.

Les champs d'application de la PNL sont nombreux et vont du développement personnel à la relation d'aide en passant par le management, la négociation, la médiation, le coaching, la santé, le sport, la pédagogie, les apprentissages de toute nature.

Présupposés de la PNL

- La carte n'est pas le territoire.
- Chaque personne est unique et différente.
- On ne peut pas ne pas communiquer.
- Le sens de la communication est dans la réponse qu'on obtient.
- Tout comportement, à son origine, détient une intention positive pour celui qui agit.
- Nous avons des comportements, nous ne sommes pas nos comportements.
- Plus une personne dispose de choix, plus elle se met en état de réussir.
- Chaque personne dispose de toutes les ressources pour réussir.
- Il n'y a pas d'échec, seulement du feed-back.
- Le corps et l'esprit font partie d'un même système cybernétique.