

Faire évoluer sa communication grâce à la PNL et à l'analyse transactionnelle

Code : DP11

Durée : 2 jours

Classe : Présentiel / à distance

Public

- Managers et chefs d'équipe souhaitant améliorer leur communication
- Professionnels en relation avec le public ou en environnement sous pression

Prérequis

- Aucun prérequis technique

Objectifs

- Maîtriser les bases de la PNL et de l'Analyse Transactionnelle
- Identifier ses atouts et axes d'amélioration en communication
- Communiquer avec assertivité et objectivité en toutes situations
- Gérer sereinement les situations délicates et dire non avec aisance
- Identifier et déprogrammer les pensées et croyances limitantes
- Créer un état de ressources adapté pour une communication efficace
- Se fixer des objectifs positifs et motivants pour un futur souhaité

Programme détaillé

1- S'approprier les bases de la PNL

- Origines et fondements de la PNL et de l'Analyse Transactionnelle
- Les présupposés de la PNL : « la carte n'est pas le territoire »
- Principes clés de l'Analyse Transactionnelle appliqués à la communication

2- Repérer et évaluer sa manière de communiquer

- Atouts et axes d'amélioration en communication
- S'entraîner à communiquer en adulte
- Formaliser son plan de progrès personnel
- Comprendre l'efficacité ou l'inefficacité de son message
- Reconnaître positivement ses interlocuteurs et critiquer de façon constructive
- Mise en situation : « Faire une critique constructive »
- Adopter les positions de vie favorisant les relations assertives et constructives
- Faire passer des messages avec objectivité et parler en « JE »
- Se synchroniser verbalement et non verbalement
- Reconnaître et gérer sereinement les situations délicates
- Dire non et exprimer les choses difficiles avec aisance

3- Rechercher et stimuler les ressources internes et externes

- Comprendre son registre sensoriel et sa logique de comportement
- Repérer et clarifier les déformateurs de la réalité : généralisation, distorsion, sélection
- Créer l'état de ressources adapté à chaque situation
- Mettre en mouvement une dynamique de bien-être relationnel
- Être son propre acteur du changement par la visualisation et le recadrage
- Être flexible quel que soit le cadre de référence
- Se fixer des objectifs positifs, réalistes et motivants pour un futur souhaité