

## OUTILS PNL POUR LES COMMERCIAUX ET MANAGERS

### **Présentation**

Cette formation s'adresse à toute personne désirant acquérir des techniques permettant d'améliorer ses capacités d'écoute, de rendre plus performante sa communication en créant une relation constructive. Vous apprendrez à mieux vous connaître et serez sensibilisé aux outils de développement personnel de la PNL

### **Public concerné:**

Tout public, aucun pré-requis nécessaire

Tous les professionnels intervenant dans les domaines de la communication, de la formation, des ressources humaines, du management. Les outils proposés sont très utiles pour tous les commerciaux désireux de renforcer leur efficacité dans la relation avec leurs clients.

**Durée:** 3 jours, soit 21heures

### **Déroulement et objectifs**

<b>Acquérir de nouveaux-savoir-être et savoir-faire</b>	<b>Ce que la PNL vous apporte:</b>
Comprendre l'intérêt de la PNL	Les fondements: historique, définition, philosophie, applications
Connaître son propre <i>cadre de référence</i> , repérer celui de l'autre	Carte du monde, prendre conscience de son potentiel d'évolution Traitement d'une information reçue: filtres sensoriels, canal de représentation principal (Visuel, Auditif, Kinesthésique), filtres d'évaluation
Développer ses compétences pour gagner en <i>efficacité</i>	Affiner son observation, étudier le comportement de son interlocuteur: Calibration, repérage des principaux méta-programmes Etre conscient de ses interprétations
Savoir créer une <i>relation de confiance</i> avec son interlocuteur et s'adapter	Synchronisation posturale, vocale Utilisation des prédicats linguistiques, ou comment adapter son langage au registre sensoriel dominant au cours de l'échange
Savoir <i>écouter</i> et créer un échange positif	Les caractéristiques de l'écoute active, la reformulation
Savoir mobiliser ses ressources et <i>gérer ses émotions</i>	Ancrage positif, dissociation, interactions émotions-comportements
<i>Préparer</i> un entretien important ou délicat	L'exploration des positions de perception (Moi, l'Autre, l'Observateur) aide à désamorcer des situations difficiles, prendre du recul et permet d'adapter son point de vue
Savoir <i>recueillir</i> des informations précises	L'intérêt du méta-modèle et de la précision du langage Les niveaux logiques de Dilts, choix des questions posées
Savoir <i>contourner un obstacle</i>	Transformer positivement une difficulté en objectif défini selon 5 critères Identifier les ressources nécessaires et les motivations

## **La méthode pédagogique - Points forts:**

- pédagogie active: travail en petits groupes pour favoriser la qualité des échanges ( entre 6 et 12 participants)
- équilibre entre enseignement théorique et exercices pratiques (40 % - 60%)
- chaque concept est traité de façon théorique, puis suit une mise en situation pratique par sous groupe de 2-3 personnes
- les cas pratiques sont en majorité issus de l'expérience et du vécu des stagiaires
- échanges commun après chaque exercice
- un support de cours est remis à chaque participant, sous forme papier et/ou fichiers informatiques enregistrés dans une clé usb
- des exercices simples de relaxation sont proposés en complément
- la formatrice, Hélène Holtzcherer est Maître Praticien en PNL, diplômée par la "Society of Neuro-Linguistic-Programmation", et possède un Master de Sophro-Relaxation Energétique, certifié par l'Institut Cassiopée (Paris). Elle est également animatrice de Club de Rire (Yoga du rire).

## **Le déroulement de la formation**

Début des cours à 9H

Une pause déjeuner de 1h30 est prévue ainsi qu'une pause de 15 min chaque 1/2 journée

Fin des cours vers 17h30

Les frais de repas ne sont pas pris en charge par la formation

## **Suivi**

- accompagnement individuel pendant et après la formation
- une attestation de formation est remise à la fin

## **Participation**

Frais d'inscription: 450 € HT



Hélène HOLTZSCHERER  
12 rue du FOUR  
34210 SIRAN  
Tél: 06 78 56 95 45  
helene@coachrelax.fr  
[www.coachrelax.fr](http://www.coachrelax.fr)

## DEMANDE DE DEVIS

Votre Entreprise .....

Adresse .....

Code Postal ..... Ville.....

Téléphone.....

Site internet.....

Personne à contacter.....

Téléphone direct .....

Email.....

Nous souhaiterions une offre de votre part pour les formations suivantes:

<b>Intitulé de la Formation</b>	<b>Nombre de personnes</b>	<b>Durée</b>
Comprendre son stress pour gagner en sérénité		2 jours
Outils PNL pour		3 ou 4 jours
Définir et atteindre un objectif		1 jour
Confiance et Affirmation de soi		2 jours
Accompagnement individuel		personnalisé
Séances de groupe		

Autre demande:

Date et Signature