

FORMATION PNL NIVEAU 2 : MAÎTRISE

La PNL, ou Programmation Neuro-Linguistique, est une approche de communication et de développement personnel qui vise à comprendre comment notre esprit fonctionne pour influencer notre comportement et nos interactions avec les autres.



Objectifs

1. Approfondir les connaissances acquises lors du niveau 1 de la formation en PNL.
2. Maîtriser des techniques avancées de communication et de changement grâce à la PNL.
3. Développer des compétences de coaching basées sur les principes de la PNL.
4. Apprendre à travailler avec les croyances limitantes et à les transformer en croyances positives.
5. Utiliser des techniques de gestion du stress et de la motivation pour améliorer les performances.
6. Explorer les modèles de pensée et de comportement pour une meilleure compréhension de soi et des autres.
7. Acquérir des outils pour résoudre les conflits et favoriser la collaboration dans les relations interpersonnelles.
8. Pratiquer des techniques avancées d'ancrage et de changement de stratégie.



Public

- Managers en poste ou à venir
- Négociateurs, commerciaux
- Direction, Conseil d'administration
- Gérants, créateurs de start up



Pré-requis

- Avoir une activité en lien avec le management



Programme

Jour 1 :

1. **Revisiter les bases** de la PNL et les concepts clés du niveau 1.
2. **Le méta-modèle du langage** : poser des questions précises pour accéder aux informations essentielles.
3. **Les techniques de recadrage** : changer de perspective pour trouver des solutions créatives.
4. **Les croyances limitantes et les croyances positives** : identification et transformation.
5. **La communication hypnotique avancée** : utiliser le langage pour induire un état de transe bénéfique.

Jour 2 :

1. **Le modèle SCORE** : un processus structuré pour atteindre des résultats spécifiques.
2. **Le modèle de la ligne du temps** : travailler avec les souvenirs et les projections futures.

3. Techniques de gestion du stress et de la motivation :

- ancrage, ressources internes et externes.
- 4. **La gestion des conflits** : résoudre les différends et favoriser une communication constructive.
- 5. **Le coaching avec la PNL** : développer des compétences de coaching basées sur les principes de la PNL.

Jour 3 :

1. **Les stratégies** : comprendre et utiliser les modèles de pensée et de comportement.
2. **Techniques avancées d'ancrage** : créer des ressources et des états mentaux puissants.
3. La modélisation avancée : apprendre des experts et reproduire leur excellence.
4. **Applications de la PNL dans différents domaines** : leadership, vente, thérapie, etc.
5. **Intégration et plan d'actions** : développer un plan personnel pour appliquer les apprentissages de la formation.



Méthodes pédagogiques

- Présentations interactives
- Utilisation de jeux cadres pédagogiques
- Analyse de son profil comportemental
- Production de contenus opérationnels
- Méthodes interactives et déductives



Validation des acquis

- Étude de cas, Analyse vidéo
- Débrief technique,
- Mises en situations
- Questionnaire de connaissances



Format et tarif de la formation

- Format et tarif de la formation :
 - Durée : 3 jours, 10 personnes maximum
 - Tarif : 2590€ HT/pers en inter (intra sur devis)
 - Suivi de la formation :
- Coaching sur mesure (1H:250€HT)



Accueil des personnes PSH

L'accueil des personnes en situation de handicap est assuré sur tous nos lieux de formation et vous pouvez contacter M. DELRUE pour toutes demandes.