

Confiance et affirmation de soi

Améliorez vos relations professionnelles grâce à la PNL

3 jours (21h00) | ★★★★★ 4,6/5 | DPSOI-PNL | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel ⁽¹⁾

Formations Management > Efficacité personnelle et professionnelle > Confiance et affirmation de soi



À l'issue de ce stage vous serez capable de :

- Mieux communiquer avec les autres et en public
- Comprendre l'environnement et le changement pour mieux l'appréhender
- Définir clairement vos objectifs et aider les autres dans cette démarche
- Gérer vos émotions pour être en confort.

Niveau requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Public concerné

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

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence élargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

(1) Modalité et moyens pédagogique :

Formation délivrée en présentiel ou distanciel * (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance). Le formateur alterne entre méthodes ** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation). La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

Les moyens pédagogiques mis en oeuvre (variables suivant les formations) sont : ordinateurs Mac ou PC (sauf pour les cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel). Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne. Supports de cours et exercices.

* Nous consulter pour la faisabilité en distanciel. ** Ratio variable selon le cours suivi.

Programme

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation de la formation

Les fondamentaux de la PNL

- Un peu d'histoire
- Définitions
- Présupposés
- Les différents domaines d'application de la PNL

Acteur ou spectateur ?

- Les ressources
- La responsabilité
- Réactif ou proactif ?
- Le triangle dramatique

Améliorer sa communication

- Etablir une relation saine
- Utiliser l'écoute active
- Créer et entretenir la confiance
- Résoudre les conflits et les désaccords

Définir des objectifs atteignables

- Les conditions de bonnes formulations d'objectifs
- Les valeurs en PNL
- Mise en application en accompagnant à grandir (le schéma d'apprentissage)
- Pensée et formulation positive
- Etre convaincant

Créer de la ressource pour soi et les autres

- Les niveaux logiques de BATESON
- Les croyances dans ces niveaux logiques
- Les différentes formes de reconnaissances et leurs conséquences
- Créer de la motivation

Comprendre l'autre, l'environnement et le changement pour mieux l'appréhender

- Comprendre l'autre (PYGMALION)
- L'accompagner au changement
- Etre bienveillant et exigeant
- Les enjeux et les stratégies
- Le droit à l'erreur

Gestion des émotions

- Les états internes
- Les différents degrés dans ces états internes
- Accueil et passage à l'acte
- Se mettre en confort

- Créer un ancrage pour limiter une émotion négative et retrouver ses ressources

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud

Modalités d'évaluation des acquis

L'évaluation des acquis se fait :

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation ou une certification (M2i ou éditeur)