

## AMELIORER L'EFFICACITE DE SA COMMUNICATION AVEC LES OUTIL PNL ...

Réf : **COM - PNL**

**PUBLIC** (1 à 3 pers.) :

Toute personne  
souhaitant améliorer  
sa communication et  
ses relations  
professionnelles

**DIF : ELLIGIBLE**

**DUREE** : 2 j

**DATES DES STAGES** :  
Nous consulter

**LIEU** : Paris ou  
Région parisienne

et  
Formation sur site,  
selon vos besoins

**GROUPE** : 1 515 €HT

**INDIVIDUEL** :

**TARIF** : 2 145 €HT

**AVANT CE STAGE,**  
**vous pouvez suivre :**

COM – PAR

**APRES CE STAGE,**  
**vous pouvez suivre :**

COM – THE  
MNG – EMO  
COM – PRF

**PREPARATION** :

**Clarification des  
Objectifs  
individuels avec  
l'animatrice**

### OBJECTIFS :

- Identifier les attitudes et comportements limitant une bonne communication, ainsi que ceux qui favorisent une communication interpersonnelle de qualité
- Développer des relations plus constructives avec nos interlocuteurs quels qu'ils soient (hiérarchiques, subordonnés, collègues, clients...)
- Mobiliser son énergie et trouver les comportements ressources, quelle que soit la difficulté des situations rencontrées, et malgré les différences

### PEDAGOGIE :

Exposés ; Autodiagnostic ; Entraînement individuel ou collectif par mise en situation & jeux de rôle ; échanges, débriefing et synthèses.

## PROGRAMME

### Comprendre les fondamentaux de la communication interpersonnelle

- Les raisons d'une mauvaise communication
- Quelques idées clés pour une communication efficace

### Mener une communication qui atteigne son but

- L'importance de l'objectif ; comment le formuler pour en faire un instrument performant pour entraîner et contrôler l'action
- Clarifier le sens de notre communication (les messages que nous souhaitons faire passer) et éviter les «non-dits»

### Comprendre nos différences et les prendre en compte pour parvenir à de meilleures relations

- Repérer les filtres qui influencent nos perceptions des autres et des situations
- Ajuster notre comportement aux situations et aux messages à transmettre pour que ceux-ci soient perçus sans équivoque

### Etablir et maintenir une relation positive avec nos interlocuteurs

- Savoir s'harmoniser avec notre interlocuteur (posture, attitudes, ton de voix...)
- Les attitudes d'écoute d'après Porter - Développer une écoute active
- Savoir questionner pour bien comprendre – Reformuler pour être en phase
- Construire des messages clairs et précis
- Reconnaître les processus et utiliser les niveaux logiques de la pensée
- Acquérir plus de flexibilité pour faciliter les échanges

### Parvenir à nous mettre d'accord avec nos interlocuteurs

- Clarifier nos critères de satisfaction et tenir compte de ceux des autres
- Ecouter les critiques ou objections et les utiliser comme information pertinente

### Garder nos moyens et mobiliser nos ressources en situation difficile

- Trouver le sens positif et constructif des situations « problème »
- Transformer les expressions négatives en formulations positives
- Transformer les obstacles en objectifs positifs à atteindre
- Dépasser les freins personnels qui nous limitent dans notre communication
- Savoir respirer et relâcher les tensions internes pour minimiser le stress

## SUIVI POST - FORMATION

En option, nous proposons un accompagnement « terrain », en situation opérationnelle, pour vous aider à analyser les situations de communication difficiles et à vous améliorer.