

S'INITIER AU COACHING, PNL ET ANALYSE TRANSACTIONNELLE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Améliorer son écoute active, son empathie et sa communication verbale / non verbale
- Transmettre les méthodes PNL pour faciliter la communication clients
- Prendre conscience individuellement et collectivement de ses soft-skills
- Développer son leadership et sa confiance en soi
- Prendre conscience de ses valeurs comme pilier de la communication entreprise

OBJECTIFS OPERATIONNELS ET CONTENU DE LA FORMATION

1. Définition du coaching et développement personnel | les valeurs et besoins

- Introduction de la formation
- Présentation de la méthodologie et des bénéfices du coaching individuel
- Questionnement de développement personnel (roue de vie)
- Détermination des valeurs (roue des valeurs)
- Exercices sur les besoins (pyramides de Maslow)
- Exercices sur les qualités et les talents
- Conclusion et bénéfices de la journée / Plan d'action personnel :
 - o interne : responsables hiérarchiques, collaborateurs, collègues
 - o externe : clients, partenaires

2. L'analyse transactionnelle et l'intelligence émotionnelle

- Introduction de la journée 2
- Présentation des principes de l'analyse transactionnelle
- Jeux de rôles
- Présentation du triangle de Karpman en gestion de conflits
- Intelligence émotionnelle – Méthode DISC
- Jeux de rôles
- Conclusion et bénéfices de la journée / Plan d'action personnel

3. La PNL et la communication efficace

- Introduction de la journée 3
- Présentation de l'approche PNL
- Vidéo et images à commenter
- Principes de la synchronisation
- Jeux des baguettes pour optimiser la communication non verbale
- Conclusion générale / Mise à jour du plan d'action personnel

PRÉ-REQUIS

Aucun

DURÉE

3 jours soit 21 heures de formation

TARIF

900€ HT par jour, soit 2700€ HT pour 3 jours. Pour un groupe de 1 à 4 personnes

DATES

Formation organisée à la demande

DÉLAI

15 jours