

## Objectifs

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- Instaurer un climat de confiance avec votre interlocuteur en utilisant la communication verbale et non-verbale.
- Poser les questions pertinentes pour déceler comment une personne se limite dans une situation.
- Poser les questions pour obtenir des objectifs précis, affirmatifs, mesurables, réalisables, écologiques et responsabilisés.
- Utiliser le langage pour induire un état associé et dissocié.
- Utiliser le langage et la métaphore comme intervention.
- Agir sur les représentations internes afin de changer un état interne, un comportement ou une perception limitante.
- Choisir votre intervention en fonction du point pivot de changement.
- Appliquer la PNL dans le travail en équipe.

## Méthode pédagogique

Notre méthode pédagogique favorise l'apprentissage accéléré et l'intégration. L'accent est mis sur l'acquisition de compétences concrètes par le biais de mises en situations, de travaux pratiques et d'études de cas. Les outils sont proposés de façon à pouvoir être intégrés aussi facilement sur le plan personnel que dans le monde du travail.

## Certification

Le certificat de Praticien en PNL sera obtenu après :

- validation d'un travail pratique à faire en dehors des heures de cours ;
- évolution personnelle pendant la formation ;
- réussite du travail écrit et pratique en fin de formation ;
- signature du contrat avec *The Society of Neuro-Linguistic Programming*™.

Cette formation abouti à un certificat de Praticien en PNL par *The Society of Neuro-Linguistic Programming*™.

## Débouchés

Maître Praticien en PNL et Coach.

## Animation

Tushita Bosonet, Roger Blumenthal et Anne-Marie Perri, tous formateurs en PNL par *The Society of Neuro-Linguistic Programming*™.

Découvrez, lors d'une formation d'été au centre Le Courtil à Rolle, comment communiquer avec soi-même et avec les autres.



COLLÈGE ROMAND DE PNL

Rue de Genève 138 • CH-1226 Thônex  
Tél. : (022) 736 98 62 • Fax : (022) 736 98 63  
www.pnl.ch • info@pnl.ch

Visitez-nous au  
<http://www.pnl.ch>

Certifié



Certificat suisse de qualité pour les institutions de formation continue

# Praticien en PNL

Programme 2009/10



COLLÈGE ROMAND DE PNL

# Praticien en PNL :

**mieux  
communiquer  
avec soi-même et  
avec les autres**

## Lieu

Centre Le Courtil, 14 rue du Port à Rolle (sauf le module "Métaphores").

## Prix

CHF 4 620.- (repas non-inclus).

CHF 250.- à payer en sus pour le module « métaphores » (repas et activités).

Remise de CHF 220.- pour toute inscription avant le 30 juin 2007.

Possibilité d'échelonner les paiements.

Remise de 3 % pour tout paiement en une fois.

## Prestations

21 jours de cours (voir ci-contre).

Support de cours, entraînements à l'intelligence émotionnelle et deux coachings individuels.

## Prérequis

Un entretien d'orientation (gratuit).

Vous pouvez prendre rendez-vous en appelant le 022 736 98 62 (lundi, mardi, jeudi et vendredi de 9h00 à 12h00).

## LES THÈMES

14 novembre 2009

### Envol

5 • 6 décembre 2009

### Bases de la PNL

9• 10 janvier 2010

### Méta-modèle et résultat

30• 31 janvier 2010

### Ancrages

20 • 21 février 2010

### Sous-modalités

6 mars 2010

### Recadrage

27 • 28 mars 2010

### Stratégies et modélisation

16 (soir) • 17 • 18 avril 2010

### Métaphores

8 • 9 mai 2010

### Temps

29 • 30 mai 2010

### Synthèse et révision

11 (soir) • 12 • 13 juin 2010

### Feedback et intégration

## LES POINTS PRINCIPAUX

Vous apprendrez à utiliser les techniques suivantes:

**Instaurer un climat de confiance**

LE RAPPORT

**La philosophie de la PNL**

LES POSTULATS

**Obtenir des informations pertinentes**

LE META-MODÈLE

**Se mettre dans un état de ressource**

LES ANCRAGES

**Diriger la réalité subjective**

LES SOUS-MODALITÉS

**Donner un nouveau sens aux choses**

LE RECADRAGE DE SENS

**La séquence de base de toute opération subjective**

LE MODÈLE TOTE

**Résoudre un problème par analogie**

LES MÉTAPHORES ISOMORPHES

**Les différentes organisations temporelles**

LA STRUCTURE DU TEMPS

**Rassembler les informations de façon pertinente**

LA FUSÉE GORDON

**Se positionner par rapport aux acquis pratiques**

FEEDBACK SUR LA PRATIQUE

**Être perceptif à la communication non-verbale**

LA CALIBRATION

**Les différents canaux de la communication**

LE VAKOG

**Parler le langage de l'inconscient**

LE MODÈLE MILTON

**Se préparer à un événement important**

LE CERCLE DE L'EXCELLENCE

**Se débarrasser d'une habitude indésirable**

LE SWISH

**Accepter ce qui ne peut être changé**

LE RECADRAGE DE CONTEXTE

**Faire émerger l'excellence**

LES STRATÉGIES

**Générer des idées et innover**

LA STRATÉGIE DE CRÉATIVITÉ

**La représentation subjective du temps**

LA LIGNE DU TEMPS

**Quelle intervention convient à quelle situation**

LE CHOIX DE LA TECHNIQUE

**Se positionner par rapport aux acquis notionnels**

FEEDBACK SUR LE SAVOIR

**Apprendre à apprendre**

PROCESSUS D'APPRENTISSAGE

**Les axes d'interventions en PNL**

L'INDEX DE COMPUTATION

**Des objectifs clairs, précis et motivants**

LE CADRE DE RÉSULTAT

**Rendre un changement motivant**

LE PONT SUR LE FUTUR

**Traiter les phobies et les traumatismes**

LA DISSOCIATION VK

**Les clés de la négociation**

LA NÉGOCIATION ENTRE PARTIES

**Générer des nouveaux comportements**

GÉNÉRATEUR DE COMPORTEMENT

**Utiliser la PNL pour augmenter les performances d'une équipe**

CRÉATION D'UN PROJET

**Surmonter un obstacle qui a sa cause dans le passé**

CHANGEMENT D'HISTOIRE DE VIE

**Feedback sur la théorie et la pratique**

RÉVISION

**Se positionner par rapport à l'application de la PNL**

FEEDBACK SUR L'APPLICATION