

## 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'hiver au Centre de Formation Le Léman, 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 hiver 2010



© 2007 Collège Romand de PNL



COLLÈGE ROMAND DE PNL

# Praticien en PNL :

mieux  
communiquer  
avec soi-même et  
avec les autres

## Lieux principaux

Centre de formation du Léman, Jongny

## Prix

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

Remise de CHF 220.- pour toute inscription avant le 30 novembre 2009.

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 (du mardi au vendredi de 9h30 à 12h00).

## LES THÈMES

6 février 2010

### Envol

13 • 14 mars 2010

### Bases de la PNL

24 • 25 avril 2010

### Méta-modèle et résultat

22 • 23 mai 2010

### Ancrage

19 juin 2010

### Recadrage

12 • 13 juillet 2010

### Métaphores

28 • 29 août 2010

### Sous-modalités

11 • 12 septembre 2010

### Stratégies et modélisation

16 • 17 octobre 2010

### Temps

6 • 7 novembre 2010

### Synthèse et révision

26 (soir) • 27 • 28 novembre 2010

### Feedback et intégration

**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

**Donner un nouveau sens aux choses**

LE RECADRAGE DE SENS

**Résoudre un problème par analogie**

LES MÉTAPHORES ISOMORPHES

**Diriger la réalité subjective**

LES SOUS-MODALITÉS

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

LE MODÈLE TOTE

**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

## LES POINTS PRINCIPAUX

Vous apprendrez à utiliser les techniques suivantes:

**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

**Accepter ce qui ne peut être changé**

LE RECADRAGE DE CONTEXTE

**Se découvrir et se développer par l'action et l'expérimentation**

LES MÉTAPHORES PHYSIQUES

**Se débarrasser d'une habitude indésirable**

LE SWISH

**Faire émerger l'excellence**

LES STRATÉGIES

**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

**Les clés de la négociation**

LA NÉGOCIATION ENTRE PARTIES

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

CRÉATION D'UN PROJET

**Traiter les phobies et les traumatismes**

LA DISSOCIATION VK

**Générer des nouveaux comportements**

GÉNÉRATEUR DE COMPORTEMENT

**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