



## PROGRAMME

### **Jour 1 : L'écoute active ou comment bien décoder votre interlocuteur**

- analyser le langage verbal de son interlocuteur : traduire la signification induite des mots qu'il utilise sciemment
- décoder le langage du corps de l'interlocuteur
- ouvrir les accès oculaires de l'interlocuteur : le mouvement de ses yeux
- ouvrir l'accès vocal de l'interlocuteur : ce qu'indiquent exactement l'intonation, le débit, les pauses et les variations de tonalité de sa voix
- les méta-programmes : analyser ce qui structure les pensées et les comportements de l'interlocuteur
- qu'est-ce qu'un interlocuteur en rapport, visuel, auditif, kinesthésique ?
- décoder votre mode de fonctionnement pour enrichir votre confiance

### **Jour 2 : Construire un dialogue efficace**

- la proxémie ou l'espace du dialogue à créer :
- la calibration : tester son interlocuteur afin d'établir son mode de fonctionnement et communiquer avec lui dans le rapport qui le régit
- la synchronisation : comment adapter et temporiser son langage verbal
- gagner la confiance de son interlocuteur par la mise en œuvre du « pacing », appelé technique du caméléon
- persuader l'autre en appliquant les techniques de la suggestion et de la reformulation

# Bien communiquer avec les autres **GRÂCE À LA PNL**

**Inscription**

## OBJECTIF

Développer chez le participant l'utilisation de différentes techniques PNL pour mieux communiquer avec les autres. Dynamiser un dialogue efficace et une écoute active de l'interlocuteur. Découvrir votre dimension de langage pour une meilleure connaissance de vous-même.

### **LIEU**

**Hôtel Ibis - Châtelailon**

### **HORAIRES**

**9h00-17h30 • 2 jours**

### **ANIMATEUR**

**Hervé TCHDRY**

### **FRAIS**

**80 € TTC (repas inclus)**

### **DATES**

**LUNDI 10  
& MARDI 11 FÉVRIER 2014**

### **INSCRIPTION JUSQU'AU**

**Lundi 03 février 2014**