

PNL & COMMUNICATION



DURÉE : 6 mois

Formateur :
PATRICK SALBURGO

Coach
Praticien et Maître Praticien en PNL
Maître Praticien en Hypnose
Ericksonienne

Évaluation

QCM
1 devoir final à effectuer à la fin
du module (moyenne à 10/20)

Validation

Attestation d'étude

TARIF

MODULE EN E-LEARNING : 480 €

MODALITÉS DE RÈGLEMENT

- Paiement en ligne par carte bancaire sur le site www.e-learning-formation.com (paiement échelonné jusqu'à 6 mensualités)
- Paiement en 2 fois par chèques (à nous faire parvenir par voie postale)
1 chèque de 144,00 € (soit 30% à la commande, encaissé le mois de réception) + 1 chèque de 336,00 € (le solde, encaissé le mois suivant)
- Paiement en 6 fois par chèques (6 chèques de 80 € par voie postale)
Vos 6 chèques seront encaissés le 15 ou le 30 de chaque mois



Ce module de PNL (Programmation Neuro Linguistique) et de Communication va vous donner des outils pour atteindre vos objectifs et modifier des comportements non adaptés. La PNL va vous apprendre à utiliser votre potentiel pour gérer les tensions et les conflits, développer l'art de communiquer, comprendre comment se fixer des objectifs et pouvoir les atteindre, écouter et être écouté, comprendre et se faire comprendre, créer et maintenir des conditions relationnelles de confiance et de respect..Ce sera l'occasion pour vous d'appliquer les premiers outils de PNL et de connaître leurs champs d'application comme changer, choisir ses émotions, diriger et se diriger, se connaître, apprendre, négocier, communiquer, découvrir la communication non verbale...

RÉSUMÉ DU PROGRAMME

MODULE : PNL & COMMUNICATION

La communication - L'école de Palo Alto ou l'école de la nouvelle communication
La logique de la communication - Les méthodes pratiques pour apprendre à communiquer
La programmation neuro linguistique - Les étapes de l'apprentissage
Les racines épistémologiques de la PNL - Les origines de la PNL
Le champ de la programmation - Les quatre modèles - La structure
Les présupposés de la PNL - Le modèle du monde - Niveaux logiques
La différence entre les deux hémisphères du cerveau - L'expérience de la réalité
Les excellents communicants - Les outils de base de la PNL
Le rapport - La reformulation - Les interrupteurs de schéma - L'acuité sensorielle
Le VAKOG - Le calibrage - Les clés d'accès oculaires - Les clés d'accès au corps
Les clés minimales - La distance - Les prédicats - Le chevauchement des registres
Conscient / inconscient - La mémoire - La détermination des objectifs
Grille Recueil d'Informations - Les Conditions de bonne Formulation d'un Objectif
La flexibilité - La Congruence - Les positions perceptuelles variées - Le langage
Le système de l'ordre interne - Le Meta modèle - Le modèle de Milton
L'ancrage - Ancrage d'un état de ressource positive - Ancrage d'attention externe
Les Méta-programmes - Le changement - Les croyances
Les stratégies - Installation d'une nouvelle stratégie
Les critères - Les recadrages - Les sous modalités
L'entretien en PNL - Ethique et deontologie
Communiquer autrement
La PNL aujourd'hui
Les auteurs et les perspectives