

# PNL & COMMUNICATION



**DURÉE** : 4 mois

**Formatrice** :

**CATHY DAMIANO**

Psychologue Psychothérapeute  
formée au Psychodrame  
Psychogénéalogie et Approche  
Systémique

**Évaluation**

QCM

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

**Validation**

Attestation d'étude



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

### TARIF

**MODULE EN E-LEARNING** : 216 €

### MODALITÉS DE RÈGLEMENT

- Paiement en ligne par carte bancaire sur le site [www.e-learning-formation.com](http://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 64,80 € (soit 30% à la commande, encaissé le mois de réception) + 1 chèque de 151,20 € (le solde, encaissé le mois suivant)
- Paiement en 6 fois x 36 €