Apprendre à mieux communiquer grâce à une meilleure connaissance des fonctionnements humains, les siens et ceux des autres.

Durée : 3 jours

Organisation : en présentiel

Prérequis : aucun

Méthode pédagogique : active, différenciée et expérientielle

Validation des acquis : évaluation continue

Maximum de participants : 10

Tarif inter : 1 800 € HT / stagiaire

Prochaine session

Nous contacter
Lieu : Toulouse et sa périphérie

Session sur-mesure possible

Objectifs

• Connaître les piliers d'une communication authentique et constructive
• Créer un climat relationnel centré sur la confiance, la coopération et la clarté
• Clarifier et déterminer des objectifs motivants
• Générer une émotion positive et la stabiliser par des ancrages
• Prendre du recul, analyser et transformer une situation relationnelle déstabilisante

www.lesclesdeslagestion.fr

Mise à jour : 19/12/2025

Les outils clés pour optimiser ses relations professionnelles et mieux communiquer

Programme détaillé

1/ La PNL : origine, champs d'application
• Les auteurs
• Les postulats de la PNL
Relevé des attentes et des objectifs des participants

2/ Savoir utiliser les outils de la PNL
• Mieux comprendre ses comportements et ceux des autres
• Lever les blocages relationnels en intégrant le langage de l'autre
• Être dans une attitude positive et constructive

3/ Créer un climat favorable aux échanges constructifs
• La synchronisation comportementale

4/ Communiquer :
• Calibrer le langage non verbal de son interlocuteur
• Être en écoute active
• Questionner : le métamodèle pour une recherche de précision et de clarté
• S'adapter pour réussir ses objectifs

5/ Changer et accompagner le changement
• L'objectif :
- Critères et questions pour clarifier un objectif atteignable
- Détecter les croyances limitantes pour la mise en œuvre et l'atteinte de l'objectif

6/ Gestion des émotions et des conflits
• Connaître le message de l'émotion et le besoin caché
• Techniques d'ancrages pour être en état ressource

7/ Prévenir et résoudre les difficultés relationnelles
• Exercice des 3 positions perceptuelles

8/ Bilan et clôture de la formation
• Prise de conscience - Identification de ce qui a été vu ensemble et bilan personnel
• Identifier les points forts de la formation
• Mise en place d'un plan d'engagement personnel de chaque participant
• Compléter l'évaluation de fin de formation

Renseignements et inscription

Nicolas Weckerlin
07 68 40 08 95
nweckerlin@lesclesdelagestion.fr

les clés de la gestion
FORMATIONS