



Mise à jour : 14/04/2026

## Les outils clés pour optimiser ses relations professionnelles et mieux communiquer

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.lesclesdelagestion.fr](http://www.lesclesdelagestion.fr)

### 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](mailto:nweckerlin@lesclesdelagestion.fr)

 les clés de la gestion  
FORMATIONS