



Mise à jour : 29/05/2026

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

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