

Programme de Formation

Gestion des Relations Humaines et Communication Stratégique en milieu professionnel – PNL niveaux 1 et 2



Cette formation en Gestion des Relations Humaines et Communication Stratégique en milieu professionnel s'adresse à toute personne désirant favoriser des relations professionnelles saines et de confiance, renforcer son leadership et sa communication en toutes circonstances, et apprendre les puissantes techniques et protocoles issus du coaching PNL.

Objectifs de formation :

- Apprendre et pratiquer les fondamentaux de la communication professionnelle et interpersonnelle
- Développer une capacité d'analyse des différents types de personnalités pour ajuster sa stratégie de communication aux besoins de l'individu
- Apprendre à construire et à piloter un objectif de travail de manière efficiente et efficace
- Apprendre à activer un état ressource pour le transférer dans une situation de communication difficile
- Acquérir des outils de communication avancés pour mieux gérer les relations interpersonnelles et les objectifs de ses partenaires et/ou équipes
- Devenir plus performant dans ses stratégies de communication et dans ses relations sociales et professionnelles difficiles
- Gagner en confiance et renforcer son leadership
- Apprendre des techniques et outils de communication pour proposer un accompagnement type coaching professionnel
- Apprendre à accompagner un client dans un travail de coaching avec les techniques, outils et protocoles issues du coaching PNL

Public concerné :

Cette formation s'adresse à toute personne désirant développer ses compétences en communication et gestion des relations humaines en milieu professionnel : chefs d'entreprises, DRH, commerciaux, coachs, thérapeutes, accompagnants de bien-être, etc.

Formateur :

Dominik HANSEN : Ingénieur diplômé de l'EICESI, spécialisé en management d'entreprises et d'organisations professionnelles (International Master Degree), Maître praticien en PNL, Hypnose Ericksonienne et Coach certifié RNCP. Il a par ailleurs co-dirigé une institution médico-sociale durant 13 années.

Prérequis :

Intérêt pour les relations humaines et la communication, éthique personnelle, bon équilibre psychologique.

Module 1 : 3 jours, 21 heures

- Présentations et définition des objectifs individuels de formation
- La formule fondamentale de la réussite
- Fondamentaux de la communication, présupposés, clés d'accès oculaires et prédicats
- La construction de notre carte du monde
- Modéliser l'excellence
- Les cinq domaines d'intervention du coaching
- Les 7 mensonges du succès
- Motivation positive et motivation négative
- Composantes d'un objectif bien structuré pour accompagner un projet
- Apprendre et utiliser les techniques de la reformulation stratégique
- Techniques de langage : comprendre et utiliser le « méta-modèle », le langage de précision et d'influence

Module 2 : 3 jours, 21 heures

- Les différents types de personnalités et leurs besoins : les « Méta-Programmes »
- Stratégies pour s'adapter aux besoins de ses partenaires et/ou clients : le « VAKOG »
- Techniques de communication d'influence : accéder et agir sur les pensées subconscientes
- Transformer l'impact émotionnel avec les « sous-modalités »
- Les états internes : états ressources et états limitants
- Communication stratégique et leviers de changement : l'index de conscience
- Ancrage de Ressources
- Techniques de coaching pour neutraliser les charges émotionnelles : la Désactivation d'Ancrage
- Accéder à son pouvoir personnel et installer sa zone de confiance : le cercle d'excellence

Module 3 : 4 jours, 28 heures

- Techniques, outils et protocoles du coaching PNL
- Associé / dissocié
- Protocole pour augmenter sa confiance et son charisme
- Comprendre et construire un solide système de références internes : les critères et les valeurs
- Le Système de Croyances
- La marche de transformation des croyances
- Changement d'histoire de vie
- Le Recadrage PNL en 6 étapes
- Transformer ses peurs et modéliser l'excellence
- Le générateur de comportement nouveau

Module 4 : 4 jours, 28 heures

- Techniques et protocoles avancés du coaching PNL
- 20 façons d'échouer
- Le modèle SCORE
- Le Protocole du Swich PNL
- Comprendre et agir sur la ligne du temps
- Traitement des émotions négatives par la ligne du temps
- Le protocole du carré magique
- Les niveaux logiques de Dilts
- Le processus du coaching PNL
- Accompagner une séance de coaching : technique de l'entretien coaching
- Certification du niveau Praticien PNL

Moyens pédagogiques et techniques :

En amont de la formation, un questionnaire de pré-inscription permet d'établir un état des lieux de la situation professionnelle du stagiaire, et des besoins et objectifs individuels de formation. En fonction des réponses apportées par ce questionnaire, un audit téléphonique peut être proposé pour déterminer et fixer la meilleure approche pédagogique pour atteindre une qualité de formation optimale.

En début de formation, l'intervenant propose un tour de table afin d'établir un état des lieux des connaissances, pratiques professionnelles et objectifs de formation pour chaque stagiaire, afin d'adapter le contenu du programme et les moyens pédagogiques selon les besoins et demandes individuelles des stagiaires.

Des apports théoriques appuyés par des études de cas, jeux de rôles, mises en situation, en fonction des besoins pédagogiques.

Un support de formation est fourni à chaque stagiaire.

Équipements : salle de formation, vidéoprojecteur, paperboard, espace pour la mise en pratique, etc.

Modalités d'évaluation des connaissances et compétences acquises au cours de la formation :

Le formateur évalue tout au long de la formation les compétences du stagiaire au travers d'exercices pratiques et de questionnaires, en vue d'ajuster la pédagogie au plus proche des besoins des stagiaires. De plus, chaque stagiaire sera mis en situation d'accompagnement coaching en fin de formation, pour évaluer les compétences apprises au cours de la formation.

Les compétences évaluées sont :

- Capacité à établir et à formaliser un cadre d'accompagnement dans le respect des directives éthiques et du code de déontologie du coach PNL
- Capacité à instaurer une relation de confiance, de collaboration et de soutien propice au changement
- Capacité à formaliser un cadre de travail et à fixer un objectif de séance précis selon les modalités apprises en formation
- Capacité à repérer et à comprendre le processus du client, et à proposer un accompagnement adapté, centré sur les ressources du client, selon les modalités apprises au cours de la formation
- Capacité à employer différentes techniques et protocoles issues du coaching PNL, au service du changement souhaité et à proposer un protocole d'accompagnement adapté.

Moyens d'encadrement vis-à-vis des formateurs :

- Point en amont de la formation avec restitution du besoin client
- Point en fin de journée de formation, recueil des impressions, régulation sur les autres journées en fonction de l'évolution pédagogique
- Évaluation à chaud en fin de formation, dans le cas d'un formateur extérieur, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation sur les points soulevés.
- Évaluation à froid effectuée auprès du stagiaire avec transmission au formateur pour analyse et dans un but d'évolution continue
- Débriefing sur l'analyse et proposition de modification si nécessaire

Moyens d'encadrement vis-à-vis du participant :

- Livret d'accueil du participant
- Règlement intérieur, charte de la bonne pratique du participant et procédure de doléance
- Sensibilisation aux risques psycho-sociaux et responsabilité sociétale
- Feuilles d'émargement par demi-journées
- Attestations de présence
- Évaluation à chaud en fin de formation avec et sans le formateur pour laisser la possibilité de dire les écarts et les difficultés rencontrés
- Questionnaire de satisfaction afin de faire un retour sur les qualités pédagogiques et sur les conditions de formation. Toute note inférieure à 60% de satisfaction donne systématiquement lieu à un plan d'action d'amélioration de la qualité
- Une évaluation à froid 6 mois après la formation effectuée pour faire le point sur la mise en pratique des compétences apportées au cours de la formation.

Modalités pratiques :

- Durée : 14 jours soit 98 heures de formation (2 modules de 3 jours, 2 modules de 4 jours sur 4 mois)
- Horaires : 9h – 12h30 / 14h – 17h30
- Tarif entreprises et financement : 2 850€
- Lieu de formation : 6 Rue Bernard Palissy, 64230 Lescar
- Accessibilité : locaux adaptés pour accueillir des personnes en situation d'handicap. Si vous êtes en situation d'handicap, merci de contacter le responsable pédagogique.

Organisme de formation : Hansen Institute

- Spécialiste en développement des compétences professionnelles, Hansen Institute propose des cycles de formation en communication professionnelle basés sur les techniques et outils de la communication éricksonienne et du coaching solutionniste.
- Hansen Institute conçoit des solutions pédagogiques innovantes à destination des secteurs privés et publics.
- Hansen Institute est reconnu et référencé par les syndicats professionnels SDMH et SUP-H, inscrit sur Kairos, et certifié Qualiopi.