



## INFORMATIONS PRATIQUES

### CONTACT ADMINISTRATIF

MaudBochard  
[formation@etan-groupe.fr](mailto:formation@etan-groupe.fr)

### DURÉE DE LA FORMATION

--> présentiel=14 h  
--> e-learning=00h

### PRE-REQUIS

Aucun.  
Questionnaire de positionnement  
en début de formation.

### PUBLIC CONCERNÉ

Managers, responsables d'équipe,  
professionnels en relation avec le  
public et toute personne souhaitant  
mieux se connaître, comprendre le  
fonctionnement des autres et  
développer une communication plus  
efficace grâce à la PNL

### LES +

Mise en avant d'outils et mise en  
pratique.  
Suivi personnalisé post-formation par  
téléphone et sur site pendant 2 mois.

### RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE

Sébastien Staquet, responsable  
de formation.

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques, étude de cas,  
mise en situation, démonstration,  
exercices pratiques, workbook  
individuel

### ÉVALUATION

Fiche de validation des acquis en fin  
de formation.  
Reformulation des acquis oralement  
après chaque journée.

### ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de  
handicap, veuillez nous contacter.

### DATES PERSONNALISÉES

### TARIFS SUR DEVIS

Après analyse des besoins

MAJ : le 05/01/2026



## NOTRE MISSION

Notre mission est d'accompagner les professionnels à mieux se connaître et à mieux comprendre le fonctionnement de leurs interlocuteurs afin de communiquer de manière plus précise, respectueuse et efficace.

En s'appuyant sur les outils de la PNL (carte du monde, filtres, VAKOG, ancrages, objectifs), cette formation a pour but d'améliorer la qualité des relations, de faciliter la coopération et d'augmenter l'impact des messages dans les situations managériales et de travail en équipe.



## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS ET PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre les fondements de la Programmation Neurolinguistique et ses principaux champs d'application.
- Identifier leur propre «carte du monde», leurs filtres, valeurs et croyances, ainsi que ceux de leurs interlocuteurs.
- Adapter leur communication (verbale et non verbale) aux différents profils et canaux de perception.
- Utiliser des outils PNL (ancrage, synchronisation, feed-back, objectifs SCORE) pour améliorer leurs relations et leur efficacité.

## PROGRAMME



### JOUR 1

- Module 1 : Processus de communication, fondements et champs d'application de la PNL.
- Module 2 : Mieux se connaître / mieux connaître l'autre (carte du monde, filtres, canaux VAKOG, valeurs, croyances).



### JOUR 2

Module 3 : La relation à l'autre (observation, décodage non verbal, écoute active, synchronisation, reformulation, feed-back, congruence, calibrage).

- Module 4 : Auto-ancrage, gestion des états internes, fixation d'objectifs et mobilisation des ressources (méthode SCORE, ancrages, croyances de succès).