
PROGRAMME DE FORMATION 3.3

S'initier au coaching, PNL et analyse transactionnelle

PUBLIC CONCERNÉ

- Chef d'entreprises, entrepreneurs, consultants, formateurs ayant une problématique de communication auprès d'un public varié
- Salariés, responsable des ressources humaines ou chef de projets ayant une problématique de développement personnel

PRÉ-REQUIS

- Management hiérarchique et/ou transversal

OBJECTIFS SPÉCIFIQUES

- Améliorer son écoute active, son empathie et sa communication verbale / non verbale
- Transmettre les méthodes PNL pour faciliter la communication clients
- Prendre conscience individuellement et collectivement de ses soft-skills
- Développer son leadership et sa confiance en soi
- Prendre conscience de ses valeurs comme pilier de la communication entreprise

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Journée 1

Définition du coaching et développement personnel | les valeurs et besoins

- Introduction de la formation
- Présentation de la méthodologie et des bénéfices du coaching individuel
- Questionnement de développement personnel (roue de vie)
- Détermination des valeurs (roue des valeurs)
- Exercices sur les besoins (pyramides de Maslow)
- Exercices sur les qualités et les talents
- Conclusion et bénéfices de la journée / Plan d'action personnel

Journée 2

L'analyse transactionnelle et l'intelligence émotionnelle

- Introduction de la journée 2
- Présentation des principes de l'analyse transactionnelle
- Jeux de rôles
- Présentation du triangle de Karpman en gestion de conflits
- Intelligence émotionnelle - Méthode DISC
- Jeux de rôles
- Conclusion et bénéfices de la journée / Plan d'action personnel

PROGRAMME DE FORMATION 3.3

S'initier au coaching, PNL et analyse transactionnelle

PROGRAMME DÉTAILLÉ (suite)

Journée 3

La PNL et la communication efficace

- Introduction de la journée 3
- Présentation de l'approche PNL
- Vidéo et images à commenter
- Principes de la synchronisation
- Jeux des baguettes pour optimiser la communication non verbale
- Conclusion générale / Mise à jour du plan d'action personnel

DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques de concepts et échanges sur les pratiques des participants
- Exercices de développement personnel et de communication non verbale
- Jeux de rôles, observations, feedback
- Vidéos à commenter
- Remise de supports pédagogiques papier et/ou numériques en fin de formation

ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Evaluation tout au long de la formation, au travers d'exercices de validation des connaissances (quizz, QCM) et d'expérimentation (mise en place de critères d'évaluation lors des jeux de rôles)
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation (quizz digital)

VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation de présence
- Evaluation et synthèse des acquis en fin de formation
- Attestation de fin de formation

MODALITÉS

- Durée : 3 journées de 7 heures, soit 21 H au total
- Horaires : 9H00-12H30 et 13H30-17H00
- Lieu :
 - en inter, Respire à Bourgoin-Jallieu
 - en intra dans vos locaux
- Accessibilité :
 - Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.

PROGRAMME DE FORMATION 3.3

S'initier au coaching, PNL et analyse transactionnelle

MODALITÉS (suite)

- Chaque formation étant unique, nous vous demandons de nous contacter avant votre inscription. Nous pourrions ainsi vous détailler les possibilités d'accueil pour vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions.
- Effectif : Maximum 8 personnes
- Date(s) : à définir
- Délai d'accès : sous 1 mois maximum

TARIFS

- Tarif Inter : 95 € de l'heure/personne, soit 1 995 € net de taxes par participant pour 21 H
- Pour le tarif en Intra, merci de nous contacter

INTERVENANT

- **Laetitia Carlier**, Consultante, Formatrice & Coach
 - 10 ans d'expériences dans le management commercial et la négociation en grande distribution
 - 11 ans d'expérience dans le conseil, la formation, l'audit et le coaching
 - Diplômée Skema Business School / Académie Européenne de Coaching
- **Contact :**



Laetitia CARLIER
CEO, Executive Coach, Trainer & Consultant

+33 (0) 7 85 42 01 82

laetitia.carlier@spm-consulting.fr

www.spm-consulting.fr

<https://www.linkedin.com/in/laetitiacarlier/>

« Our agile Coaching Methods to increase management performance ».