

Profiling et PNL

Réf. ATSS8 · Advancia Training · Bureautique

DURÉE 2 jours	NIVEAU Intermédiaire	MODALITÉS Présentiel · Live · Intra	VOUCHER EXAMEN En option
-------------------------	--------------------------------	---	------------------------------------

Présentation

Formation orientée communication et relation, combinant profiling comportemental (styles de personnalité) et Programmation Neuro-Linguistique. Elle apprend à identifier rapidement le profil d'un interlocuteur et à ajuster son langage pour créer du rapport et de l'impact. Utile en vente, management, négociation et relation client.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les grands profils comportementaux et leurs préférences de communication
- Adapter son discours au canal sensoriel dominant (VAKOG) de l'interlocuteur
- Établir rapidement un climat de confiance par la synchronisation
- Utiliser le calibrage et l'observation du langage non verbal
- Reformuler et recadrer grâce aux outils PNL
- Renforcer son impact et son influence en situation relationnelle

Programme détaillé

1. Module 1 — Bases du profiling comportemental

- Les typologies de personnalité et leurs couleurs/styles
- Reconnaître un profil à partir d'indices verbaux et non verbaux
- Forces, leviers et zones de friction de chaque profil
- Auto-diagnostic de son propre profil

2. Module 2 — Fondamentaux de la PNL

- Présupposés et carte du monde
- Systèmes de représentation sensorielle (VAKOG)
- Mots-clés et prédicats de langage
- Objectifs bien formés

3. Module 3 — Créer le rapport et calibrer

- Synchronisation verbale et non verbale
- Calibrage des états internes
- Écoute active et questionnement PNL
- Adapter son message au profil détecté

4. Module 4 — Influence et applications

- Reformulation et recadrage
- Gérer les interlocuteurs difficiles
- Applications en vente, management et négociation
- Plan d'entraînement personnel

Prérequis

Aucun prérequis technique. Une pratique régulière de la relation client, du management ou de la négociation est un plus.

Public visé

Commerciaux, managers, négociateurs, chargés de relation client, recruteurs et toute personne souhaitant améliorer sa communication interpersonnelle.

Ce qui est inclus

- Support de cours et grilles de profiling
- Exercices de calibrage et jeux de rôle
- Auto-diagnostic de profil comportemental
- Attestation de fin de formation
- Pauses et déjeuner inclus

Certification

Formation non certifiante. Une attestation de fin de formation Advancia Training est délivrée à chaque participant.

750 DT HT / participant — tarif inter-entreprise · financement CNFCPP possible