



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : LYADIS IMMOBILIER - SIRET 53046976600022

Référence et Intitulé : LF101-1 - Augmentez ses ventes en utilisant la PNL

Durée : 7h00

Type : Présentiel

Public

Transactionnaire.
Agent immobilier.
Agent commercial.

Objectifs pédagogiques

Comprendre les fondamentaux de la PNL.
Mieux se connaître grâce à la PNL et améliorer son mode de communication.
Identifier le système de communication de mon interlocuteur par le langage ou le regard.
Savoir s'adapter et rentrer en relation avec son interlocuteur.
Mieux comprendre le fonctionnement de mon interlocuteur.

Pré-requis

Aucun.

Programme

1 - Introduction et exercices.

Objectif de la PNL, l'importance de l'inconscient dans notre quotidien, l'effet Stroop, identifier si vous êtes plus cerveau gauche ou droit.

2 - Définition et historique.

Comprendre l'interaction entre le langage verbal, non-verbal, nos programmations et l'incidence neurologie.

3 - Origine de la PNL.

- Les fondateurs Bandler et Grindler.
- Atteindre l'excellence grâce à la PNL.

4 - Les piliers de la PNL.



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : **Meelk**
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE



PROGRAMME DE FORMATION

- Les principaux piliers de la PNL.
- Différence entre les croyances et les valeurs.
- Les présuppositions :

La carte n'est pas le territoire qu'elle représente,

Tout comportement est généré par une intention positive,

Il est possible de ne pas communiquer,

Il n'y a pas d'échec seulement de l'information en retour,

Le sens de la communication réside dans la réponse reçue,

Chaque personne possède en elle les ressources pour réaliser ses propres changements,

Les personnes effectuent le meilleur choix à un moment donné,

Choisir est mieux que l'absence de choix,

Modéliser l'excellence mène au succès,

Tout est réalisable en fractionnant,

L'esprit et le corps sont liés et influence l'un sur l'autre.

5 - Le rapport.

Comment rentrer en relation en identifiant le modèle du monde de mon interlocuteur, quelle technique pour que mon interlocuteur se sente écouté.

6 - Identifier le "Vakog" par le langage.

- Le canal conducteur.
- Le canal principal.
- Identifier une personne visuelle, auditive ou kinesthésique grâce aux prédicats et au comportement de mon interlocuteur.

7 - Identifier le "Vakog" par le regard.

Nos yeux nous trahissent, comment interpréter les mouvements oculaires.

8- Introduction au non-verbal.

- Les fondamentaux du non verbal, quelques gestes qui peuvent trahir mon stress, quelques outils pour apprendre à gérer mon stress
- La proxémie : savoir respecter la zone de confort de mon interlocuteur

9- Les méta-modèles.

- Comprendre les présuppositions linguistiques :

Les distorsions,

les omissions,

Les généralisations.

- Les méta-modèles : Comprendre le mode de fonctionnement de mon interlocuteur.
- Proactif / Réactif
- Rapprochement / Eloignement,





PROGRAMME DE FORMATION

- Options / procédures
- Interne / Externe,
- Global / Spécifique,
- Similitude / Similitudes avec différences / Différences

10- La synchronisation.

Comment se mettre en phase avec mon interlocuteur pour améliorer mes relations?

11- Le recadrage.

Le recadrage de sens et de contexte.

Moyens pédagogiques

Séance de formation en salle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.plateformef.com

Modalités et délais d'accès :

Formation en salle au jour mentionné dans la convention.

Adresse du lieu communiquée environ 15 jours avant le début de la formation.

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la formation disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.plateformef.com

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %

Coordonnées pour support :

- e-mail : info@lyadis-immobilier.com

- Téléphone : 04 81 65 63 15

Matériel nécessaire

Papier et crayon.

