

espace confiance

FORMATION

Se développer,
s'enrichir, se ressourcer

Les Bases de la PNL

Programmation neuro-linguistique



A Lausanne & Vevey



Prochaines sessions (4 jours)

7-8 sept. & 21-22 sept. 2024

8-9 mars et 22-23 mars 2025

13-14 sept. et 4-5 oct. 2025



Cette formation constitue une expérience unique pour mieux se connaître, développer une communication efficace, respectueuse d'autrui, avec plus de choix ; une façon de mobiliser ses ressources personnelles afin de réaliser pleinement ses objectifs.



Outre l'acquisition de nouvelles connaissances et compétences, elle offre aux participants un moment d'épanouissement, d'enrichissement et de partage.

La PNL – Qu'est-ce que c'est ? À quoi ça sert ?

Née dans les années 1960-70 en Californie, à l'Université de Santa Cruz, sous les influences de chercheurs passionnés, la PNL, ou *Programmation neurolinguistique*, est une discipline qui permet la **compréhension et le développement** de soi-même et des autres. Ses fondateurs l'ont initié en *modélisant* des personnes ayant atteint un niveau d'excellence dans leur domaine, afin que leur expertise – notamment en communication – puisse être transmise et reproduite.

La PNL participe au développement personnel et professionnel de toute personne désirant améliorer sa communication interpersonnelle, réaliser ses buts avec plus d'efficacité et de succès et acquérir des compétences pour mieux accompagner et **motiver** ses interlocuteurs vers leur propre développement, l'atteinte de leurs objectifs et leur épanouissement.

S'il vous arrive de rencontrer de l'incompréhension, du stress, des situations conflictuelles ou bloquantes et que vous aspirez à plus de compréhension, de complémentarité et facilité dans vos relations, la PNL donne des clefs d'accès à un véritable processus de développement dynamique.

Les objectifs de la formation

Vous apprendrez comment :

- Développer votre aptitude à **communiquer** et améliorer votre qualité d'**écoute** et de feedback ;
- Repérer votre **canal de perception privilégié** et celui de votre interlocuteur ;
- Etablir les conditions d'un bon **rapport** avec lui et un climat pour faciliter le changement ;
- Accéder à une **perception** plus complète d'une situation (changer les perspectives) ;
- Mobiliser des **états ressources** (états internes) positifs comme la confiance en soi ;
- Repérer les **schémas du langage** (soutenant et limitant) et poser les questions d'influence pour ouvrir le cadre et offrir de nouvelles perspectives ;
- Définir et clarifier vos **objectifs** et ceux de vos interlocuteurs pour les **motiver** et les **mobiliser** au mieux ;
- Prendre du recul, se centrer et s'**Aligner** - **valeurs**, identité, vision, actions et environnement - pour réaliser pleinement vos objectifs personnels et professionnels et ceux de vos interlocuteurs.



À qui s'adresse la formation ?

- À toute personne désirant améliorer sa communication, développer des **ressources personnelles** et acquérir des compétences en écoute active pour mieux accompagner son interlocuteur vers son propre développement ;
- À tous les **communicateurs** : aux professionnels de l'accompagnement et de santé, enseignants, formateurs, coachs, thérapeutes, aux managers, chefs de projet, consultants, acteurs des RH et aux personnes soucieuses de se donner les outils nécessaires à une communication de qualité ;
- Aux entreprises** souhaitant offrir à leurs équipes/collaborateurs une formation riche en enseignements en vue d'accroître leurs compétences en communication interpersonnelle, d'acquérir des outils porteurs et de renforcer leur motivation et leur dynamique d'interaction.



Prérequis

Aucun, si ce n'est l'envie d'apprendre de nouvelles compétences et s'enrichir personnellement.

Contenu



Nous découvrirons les compétences communes aux grands communicateurs que la PNL a modélisés, dont les fondamentaux :

- La notion d'**Objectif** et le modèle : **État présent, État désiré, État ressources** ;
- Les questions de **Clarification de l'objectif** pour amener l'autre à développer sa stratégie d'objectif et augmenter ses chances de succès (motiver, mobiliser, responsabiliser) ;
- La notion d'**Ecologie du changement** et de bénéfices secondaires ;
- Le « Cadre comme si » pour enrichir la représentation de l'Etat désiré et dynamiser le changement ;
- Développer son **Ecoute active** et améliorer sa communication ;
- Le rôle de la **Reformulation** dans la communication ;
-  La **Synchronisation** : comment utiliser notre langage et notre posture pour qu'ils facilitent la compréhension de notre interlocuteur et améliorent le **Rapport** et la **Conduite** ;
- La **Calibration** : affuter notre attention au langage verbal et non-verbal de l'autre, y compris les mouvements oculaires (représentations remémorés/construites, visuelles/auditives, kinesthésiques) ;
- Les **représentations internes sensorielles V.A.K.O.G.** (visuelles, auditives, kinesthésiques, olfactives et gustatives) de nos expériences de vie (passées-remémorées, présentes et futures-projetées) ;
- Les préférences sensorielles et les **prédicats linguistiques** perceptuels ;
- Le repérage des généralisations, omissions et distorsions dans le langage (méta-modèle linguistique). Initiation à l'**Art de poser les bonnes questions** (questions de recadrage et langage permissif) ;
- L'**Index de computation** et sa grille de lecture pour repérer l'Etat interne (ressentis), le Processus interne (pensées) et le Comportement externe (actions) (intelligence émotionnelle) ;
- La **Dissociation** : concept et technique de prise de recul vis-à-vis de situations difficiles pour en diminuer la charge émotionnelle et l'**Association** : se projeter comme acteur de l'expérience ;
- L'**Ancrage de ressources** : technique d'installation de ressources internes (confiance en soi, motivation, charisme, apaisement, bien-être...), l'auto-ancrage et le Cercle d'excellence ; 
- Le **Feedback** : structure, rôles, buts et processus dynamique
- Le modèle **Positions perceptuelles** : changer sa perception, comprendre le point de vue de l'autre et développer sa flexibilité comportementale pour mieux s'adapter en fonction de son interlocuteur.



Déroulement, attestation

La formation allie **théorie** et **pratique** en sous-groupe, avec jeux de rôles et mises en situations.

Ces derniers contribuent à ancrer les notions et thèmes couverts et vous permettent de repartir avec de nouvelles compétences. Elle intègre des **démonstrations** en direct et un espace de questions-réponses et des temps de réflexion personnelle.



- Le **support de cours** constitue une solide base de référence.
- Le cadre de la formation est respectueux d'autrui et très riche en **partages**.
- Une attestation d'acquisition des connaissances est remise à la fin du stage.

Lieu & participants

Lieu : **Vevey & Lausanne**

En présentiel en petits groupes de 5-6, ambiance privilégiée.



Tarif, durée, dates, horaires

Tarif aux particuliers : **CHF 840**
Durée : **4 jours** (25 heures)
Prochaine session : **7-8 septembre & 21-22 septembre** - Lausanne
Horaires : 9h30-17h30



Si vous souhaitez poursuivre le parcours, le [Praticien en PNL](#), 5 x 3 jours sur 5 mois dès nov. 2024 – mars 2025.

Formatrice



Titulaire d'une maîtrise universitaire et forte d'une riche expérience en entreprise, coach expérimentée et hypno-praticienne, Christine Dougoud accompagne ses clients à retrouver confiance, motivation et sens.

Enseignante en PNL certifiée, elle partage sa passion pour la transmission de compétences et d'outils de changement, pour l'expression des talents et l'épanouissement.

Son engagement : vous transmettre de manière ludique, professionnelle et passionnée des connaissances et des outils directement applicables dans votre quotidien.

Valeurs



Parmi les valeurs partagées par la communauté PNL, on compte : la curiosité, l'authenticité, l'écoute, la compréhension, le respect, l'ouverture, l'apprentissage, l'évolution et l'épanouissement.

Témoignages



« Une formation riche et captivante... ».

« Formation **enrichissante** qui m'a donné de nouveaux outils et a bien aiguisé ma curiosité. Je repars avec une meilleure compréhension de certaines techniques de coaching, et une attention plus aiguisée au **langage non verbal** de mon interlocuteur. J'ai aussi beaucoup apprécié l'Alignement des niveaux logiques, le cercle d'excellence, le VAKOG & l'ancrage ainsi que les positions perceptuelles, que je me réjouis d'utiliser à mon tour dans mes pratiques. »
Pascale, Senior Head of Marketing, Executive Coach & Consultant

« Je recommande cette formation à la fois pour l'acquisition de nouvelles compétences, à la fois pour l'enrichissement personnel qu'elle offre. J'ai beaucoup apprécié les mises en situations et les échanges entre nous. J'ai concrètement modifié **mon niveau d'écoute**, ma capacité à observer, le respect de la « carte du monde » de l'autre. J'ai aussi plus de facilité à **poser des questions ouvertes**. Je repars avec des outils, des réflexions personnelles et un bel enrichissement. »
Louis, Cadre au sein d'une Institution fédérale

« Passionnée et enthousiaste, Christine nous embarque avec elle tout au long de la formation et crée un climat de confiance et d'écoute. Le partage de son expérience de coach apporte des illustrations concrètes des techniques et concepts appris pendant la formation... »

[Autres témoignages](#)

Contact

Christine Dougoud : +41 79 417 87 38
info@espaceconfiance.com, Lausanne-Ouchy

