



FORMATION : FORMATION CERTIFIANTE BANDLER PRATICIEN BUSINESS EN NLP (PNL)

(Formation partenaire)

**L'entreprise n'a jamais autant eu besoin des outils de la NLP.
Les crises, les tensions sociales, les dysfonctionnements des relations
humaines et les besoins croissants en performance en sont la preuve.**

Le Praticien PNL Business est le premier niveau de compétence de PNL business. Il est suivi, pour les personnes désireuses d'aller plus loin, par le Maître Praticien PNL Business.

Le monde de l'entreprise a ses propres codes et son propre langage. Il est indispensable de les connaître pour pouvoir travailler efficacement dans le monde du business. Du fait de l'expérience de pointe de Michel Wozniak (chef de projet intercontinental pour une multinationale pendant 13 ans) et de Nathalie de Marcé (chargée de communication pour une multinationale et responsable d'une émission télévisée de la marque), vous pourrez être certifié comme Praticien Business en NLP avec la reconnaissance du co-créateur de l'approche, Richard Bandler.

Le monde de l'entreprise n'a jamais autant eu besoin de la NLP pour développer son efficacité et sa rentabilité. Se former n'est plus un luxe, mais une nécessité.

Objectifs pédagogiques

- Transposer efficacement les outils du Praticien NLP en entreprise
- Intégrer le processus de vente comme processus universel de travail
- Démultiplier l'efficacité professionnelle en comprenant les mécanismes sous-jacents

Durée de la formation

- 3 jours, soit 21 heures de formation

Public visé

- Toute personne désireuse d'améliorer son efficacité personnelle et ses capacités interpersonnelles



Prérequis

- Praticien PNL certifié Richard Bandler
- Français : pouvoir lire, entendre, parler, observer
- Attitude nécessaire : Faire preuve d'un esprit de curiosité et d'ouverture au changement

Admission

Réservation de votre place de formation sur le site internet de INCEM et validation du dossier d'inscription sous réserve d'acceptation des formateurs.

Possibilité de réaliser un entretien téléphonique et/ou physique avec Pierre LEJUS et/ou les formateurs pour que le client puisse présenter ses problématiques rencontrées et déterminer des objectifs personnels de la formation. [contact@incem.fr/](mailto:contact@incem.fr)
contact@michelwozniak.com

Moyens pédagogiques et techniques

Vos formateurs *(partenaires)*

- Michel Wozniak - Formateur et Coach Professionnel en Suisse
- Nathalie de Marcé - Formatrice et Coach Professionnelle au Mexique et en Suisse

Durant la formation, des assistants (maîtres praticiens ou eux-mêmes formateurs certifiés Bandler) peuvent être présents pour accompagner les formateurs et les apprenants.

Moyens pédagogiques et techniques

- Alternance d'apports théoriques, de travaux en individuel et en sous-groupes
- Le manuel de formation

Modalité pédagogique - Formation à distance

- Présentiel
- Visio-Conférence ZOOM ou équivalent



Modalités de suivi et d'évaluation

Avant le début de la formation

Évaluation diagnostique pour identifier les besoins et les attentes des participants et adapter ainsi la formation, mais aussi pour évaluer les aptitudes avant la formation.

En cours de formation

Évaluation formative tout au long de la formation à travers des mises en situations après chaque thématique importante.
Les participants seront amenés à réaliser des exercices de mise en pratique ainsi que des moments d'échanges visant à favoriser l'autocritique et l'évolution collective. Les formateurs supervisent et conseillent les stagiaires au cours des exercices.

En fin de formation

Évaluation de la formation à travers un questionnaire de satisfaction ainsi que d'une mise en situation générale reprenant les thématiques traitées pendant la formation.
Un suivi post formation est proposé via des groupes privés afin de répondre aux questions, enrichir la pratique et proposer des ressources complémentaires selon les besoins, pendant une durée de 6 mois.

Après la formation

Évaluation diagnostique pour identifier si les besoins et les attentes des participants ont bien été remplis, mais aussi pour évaluer leurs aptitudes après la formation.

Suivi de l'action de formation

Pour les formations en présentiel, feuilles de présence signées par demi-journée.

Validation et certification de la formation

Sous réserve de réussite de l'évaluation finale, un certificat « Licensed Business Practitioner in NLP™ » signé par Richard Bandler, co-créateur de la NLP (PNL), sera émis et mis à disposition du participant dans un délais inférieur à deux mois.

Accessibilité aux situations de handicap

Nos formations en présentiel font l'objet d'études préalables à la formation pour adapter le lieu, les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée. De plus en fonction des demandes, nous mettrons tout en œuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.





Le programme de formation

Les outils de PNL appliqués au Business

- Saisir l'importance des bonnes et mauvaises décisions
- Utiliser le rapport, les systèmes de représentation, les sous-modalités, etc. dans le contexte professionnel
- Exploiter au mieux la ligne du temps en entreprise

Élargir sa compréhension de la sphère Business

- Intégrer pleinement la notion de motivation
- Élaborer la définition d'objectifs
- Comprendre clairement le rôle des émotions

La vente comme processus universel

- Intégrer pourquoi en entreprise, tout est vente
- Maîtriser les cinq étapes essentielles de la vente
- Intégrer convenablement la projection dans le futur

Le programme détaillé de la formation

Licensed Neuro-Linguistic Programming Practitioner®

Validé et accrédité par Richard Bandler et par la SNLP (Society of NLP)

Introduction à la PNL orientée business

- Les bonnes et mauvaises décisions
- Faire preuve de flexibilité
- L'importance capitale de DEVENIR la technique

Les systèmes de Représentation

- La vision business des systèmes de représentation
- Les interactions professionnelles
- La vision business des sous-modalités

Les ancrages

- L'utilisation des ancrages en entreprise
- L'importance de la spatialisation



Les croyances

- Les croyances comme le plus grand facteur de risque de l'entreprise
- Les croyances utilisées comme des forces

La ligne du temps

- Utilisation de la ligne du temps dans les contextes professionnels
- Les erreurs à ne pas commettre
- La ligne du temps comme meilleur vecteur de changement

Le Meta-Model™ et le Milton Model

- Vision business du Méta-Model™ et du Milton Model
- L'utilisation du langage en milieu professionnel

Les buts bien formés

- Les objectifs dans le milieu professionnel
- La motivation comme vecteur clé

Les émotions

- Les émotions qui tuent ou sauvent les entreprises
- La dynamique des émotions

Le processus de vente

- Dans le business, tout est vente
- Les 5 étapes du processus de vente
- La gestion des objections
- Le timing dans le processus de vente

Les points forts de la formation

- Rapprochements sur des situations concrètes vécues en entreprise
- Acquisition d'outils performants ayant fait leurs preuves depuis près de 40 ans
- Formation certifiante valorisable dans un véritable parcours de professionnalisation



Organisation de la formation

Dates de la formation : Selon les dates choisies

Conditions financières

Prestations : Frais pédagogiques, remise des supports aux participants, remise du bilan pédagogique et du certificat.

Tarif :

Particuliers / indépendants / salariés	Entreprise (Intra)
1 446 CHF HT (TVA 0%) Soit 1 335 €	Nous contacter

Contact

Mail : contact@incem.fr

Tél : +33 7 83 56 39 15

Nous sommes activement inscrits dans une démarche qualité et sommes certifiés Qualiopi et référencés Datadock.

