

# TOC

FORMATION  
PNL / TECHNIQUES COMPORTEMENTALES

## RÉVEILLEZ LE MENTALISTE QUI EST EN VOUS

Vous rêvez de lire entre les lignes, de capter ce qui se joue derrière les mots, les silences ou les petits gestes qui en disent long ? Eh bien... on vous comprend carrément !

Grâce à l'analyse transactionnelle et à la programmation neuro-linguistique (PNL), vous allez découvrir des clés puissantes pour mieux comprendre les autres... et vous-même.

Des outils concrets, accessibles et souvent bluffants, pour décoder les interactions, ajuster votre communication et ouvrir des portes là où ça coinçait.

Un atelier pour curieux, communicants et fins observateurs en herbe.

Prêt(e) à plonger dans les coulisses de la relation ?



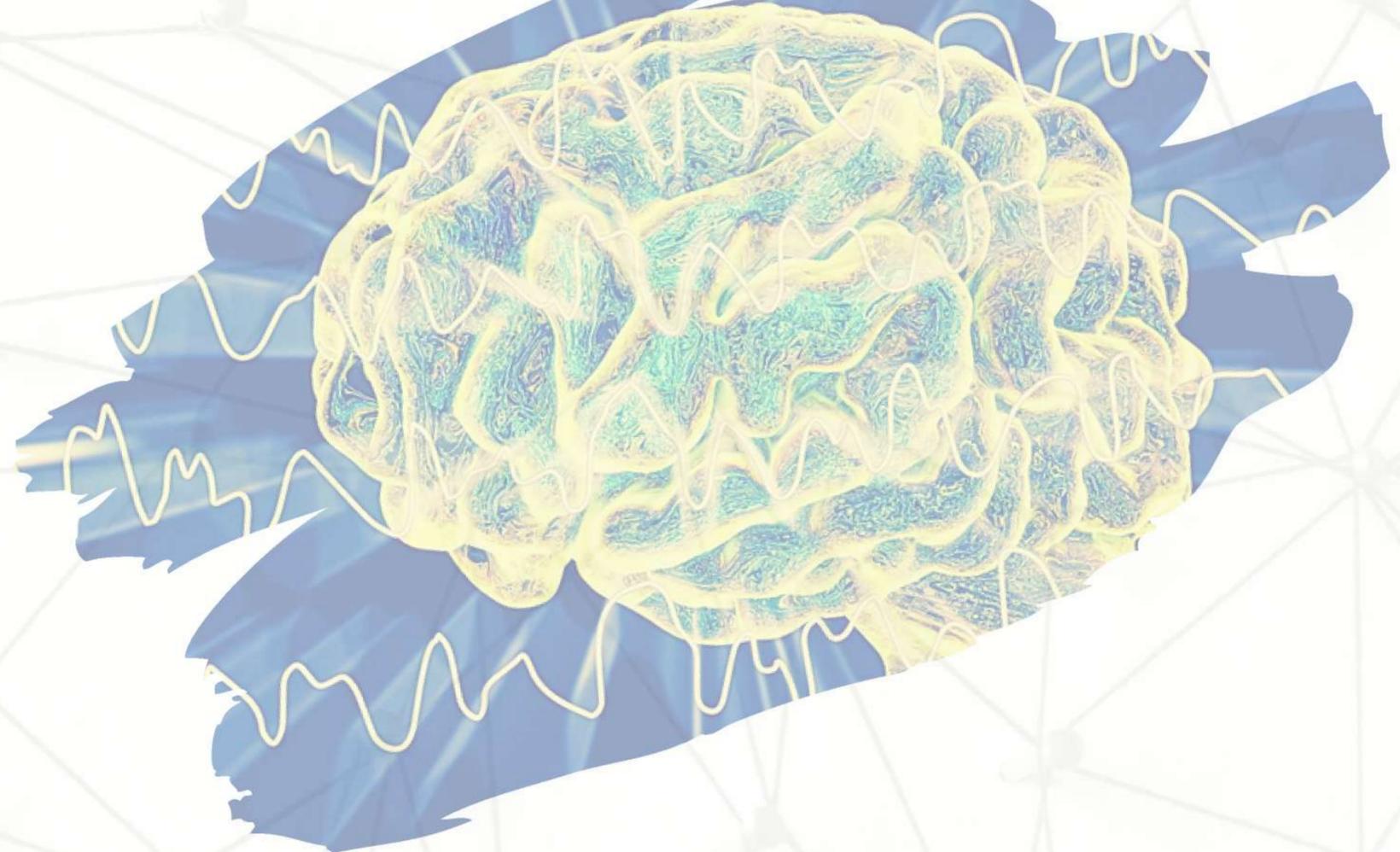
## OBJECTIFS

**#Comprendre les fondamentaux PNL  
(programmation neuro-linguistique)**

**#Optimiser l'écoute**

**#Observer et analyser le langage verbal et non-verbal**

**#Repérer et limiter les interprétations**



09 53 84 98 78

info@replik's.fr replik's.fr



# PROGRAMME



**DURÉE:**  
1 jour  
Délai de réalisation 14 jours



**PUBLIC:**  
Tous les  
mentalistes en herbe



**GROUPE:**  
De 4 à 12 participants



**PRÉREQUIS:**  
Aucun prérequis



**INTERVENANT:**  
Formateur PNListe



Vidéoprojecteur, jeu, livret  
improvisation,  
mise en situation



**MODALITÉ ÉVALUATION:**  
Note finale Quiz d'évaluation



**Budget:**  
En inter à partir de 500 €HT/personne  
Intra sur demande

## **ACTE 1 – Décrypter les différents niveaux de communication**

**Objectif : Identifier et comprendre les composantes du langage verbal, non verbal et para-verbal**

- Distinguer les trois canaux : contenu (verbal), attitude (non verbal), tonalité (para-verbal)
- Prendre conscience de l'impact du corps, du regard, de la voix et du silence
- Aiguiser son sens de l'observation pour mieux décoder les interactions

**Méthode : Extraits vidéo, jeux d'observation, mises en pratique**

## **ACTE 2 – Pratiquer la synchronisation pour créer le lien**

**Objectif : Adapter sa posture pour créer une connexion fluide et authentique avec l'autre**

- Découvrir la synchronisation comportementale : gestes, rythme, ton
- S'exercer à la mise en phase verbale et non verbale
- Installer une posture d'écoute active et d'ouverture relationnelle

**Méthode : Exercices en binômes, feedback immédiat, jeux d'ancrage**

## **ACTE 3 – Comprendre les émotions par la calibration**

**Objectif : Lire les signaux émotionnels faibles pour mieux ajuster sa communication**

- Comprendre la calibration selon la PNL : observer sans interpréter
- Repérer les micro-expressions, variations de ton, mouvements corporels
- Développer une attention fine, bienveillante et stratégique à l'autre

**Méthode : Simulation d'entretiens, analyse de cas, échanges guidés**

## **ACTE 4 – Identifier le système de représentation de l'autre**

**Objectif : Adapter son message en fonction du canal sensoriel dominant de son interlocuteur**

- Explorer les systèmes de représentation : Visuel, Auditif, Kinesthésique, Olfactif/Gustatif
- Décrypter les indices verbaux et comportementaux propres à chaque canal
- Ajuster son vocabulaire, ton et rythme pour favoriser compréhension et adhésion

**Méthode : Entraînements ciblés, quiz, reformulations croisées**

## **ACTE 5 – Ajuster son rythme et ses registres de communication**

**Objectif : Optimiser la fluidité des échanges et limiter les malentendus**

- Observer et adapter le tempo de l'échange : débit, silences, relances
- Identifier les registres employés : factuel, émotionnel, imagé, logique...
- Adapter son langage au contexte, au message et à l'interlocuteur

**Méthode : Mises en situation, jeux d'improvisation, débrief collectif**