

espace confiance

# FORMATION

Se développer,  
s'enrichir, se former.

## Praticien en PNL

Programmation neuro-linguistique



### Proposée à Lausanne

Parcours de 15 jours

5 modules de 3 jours, sur 6 mois

Dates : **4-6 novembre 2022** à fin mars 2023

*Les Bases en prérequis (10-11 sept. & 1-2 oct.)*



Née dans les années 1960-70 en Californie, à l'Université de Santa Cruz, sous les influences de penseurs et de chercheurs passionnés, la PNL, ou Programmation neuro-linguistique, est une discipline qui permet la **découverte** et la **compréhension** de soi-même, des autres et des **interactions** entre individus.

Ses fondateurs l'ont initiée 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.

À quoi sert la PNL ? La PNL participe au développement personnel et professionnel de chaque personne désirent 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.



La formation de Praticien en PNL offre un riche apprentissage de modèles et de techniques dédiés à la communication et au changement, dont vous découvrirez ici les objectifs et les modalités.

Au cours de ce parcours structuré, les participants apprennent à réactiver des ressources personnelles, à faciliter l'atteinte d'objectifs, à changer un point de vue sur une situation pour accéder à de nouvelles perspectives.

Ils sauront comment modifier des croyances limitantes et des comportements récurrents et comment faire transposer une stratégie optimale (décision, apprentissage...) dans un autre contexte, ou identifier les éléments clef en vue de son optimisation.

Ils se familiariseront avec des modèles linguistiques – *inspirés de Gregory Bateson, Milton Erickson, Virginia Satir, Fritz Perls* - utilisant la force du questionnement ainsi que le langage permissif suggestif plébiscité par de nombreux linguistes et thérapeutes pour guider leur clientèle-patientèle. Ils seront ainsi en possession d'une solide boîte à outils pour eux-mêmes et leur entourage.

Enfin, au-delà de permettre l'acquisition des connaissances et compétences essentielles, cette formation unique constitue une véritable aventure épanouissante et transformationnelle.

## Les objectifs de la formation

Les objectifs de la formation sont d'apprendre et savoir :

- Utiliser et intégrer les **principes fondamentaux** et les outils de la PNL ;
- Développer votre aptitude à **communiquer** en utilisant des techniques avancées ;
- Faciliter le **changement** chez votre interlocuteur ainsi que le vôtre ;
- Mobiliser des **états ressources** (états internes) positifs, comme la confiance en soi, la prise de recul, le changement de perception ;
- Détecter, mettre en évidence et développer les **stratégies de réussite** et savoir les transposer dans de nouveaux champs d'application.



## À qui s'adresse la formation ?

- À toute personne désirant améliorer sa communication, développer des ressources personnelles et acquérir des compétences – notamment en écoute active - pour mieux accompagner son interlocuteur vers son propre développement ;
- Aux professionnels de santé, de l'accompagnement et de la relation d'aide (coachs, thérapeutes, psychologues, médecins), aux enseignants et formateurs, managers, cadres, consultants ;
- Aux entreprises souhaitant offrir à leurs équipes/collaborateurs une formation de qualité riche en enseignements en vue d'accroître leurs compétences en communication interpersonnelle et de renforcer leur motivation, ce qui est nécessaire à une communication de qualité.



## Durée, dates, lieu, horaires, tarif

Durée : **15 jours** - 5 modules de 3 jours (100 heures au total)  
+ 3 supervisions de 2h en ligne + pratiques entre pairs + 1 webinaire de révision

Dates : **4-6 novembre, 2-4 décembre 2022, 20-22 janvier, 24-26 février, 24-26 mars 2023**  
Les Bases de la PNL (prérequis) : 10-11 septembre & 1-2 octobre

Lieu : En Présentiel à la **Maison de la Femme**, Églantine 6, 1006 Lausanne.

Horaires : 9h30-17h30

Tarif : **CHF 2 880** (particuliers & indépendants), CHF 3 350 (entreprises) - Les Bases : CHF 840

## Approche, déroulement, certification

La formation donne de solides bases théoriques **sur les concepts et techniques** et réserve la part belle aux démonstrations et aux **pratiques** en sous-groupes, avec des jeux de rôles et des mises en situations.

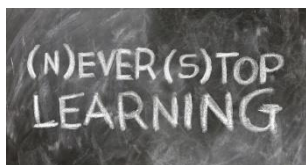
Le support de cours, les feuilles d'exercices et la pratique contribuent à intégrer et ancrer les notions et thèmes couverts. Le cadre de la formation est respectueux d'autrui et très riche en **partages**.

Celle-ci comprend aussi :

- 1 webinaire pour réviser et approfondir les contenus appris
- 3 supervisions de groupe en ligne via Zoom
- des pratiques entre pairs en dehors de la formation en présentiel
- 1 supervision et un feedback donné au participant sur son niveau d'intégration



Une évaluation des compétences, connaissances et de l'attitude PNL – conformément aux normes des associations en PNL – a lieu en continu tout au long de la formation et se clôt par un examen écrit.



Un **diplôme de Praticien en PNL** certifiant que vous avez complété la formation avec succès vous est alors remis.

La formation fait l'objet d'un feedback des participants sur l'atteinte des objectifs, l'accompagnement pédagogique ainsi que le matériel didactique.

## Prérequis

Avoir suivi la formation les [Bases de la PNL](#).

## Formatrice



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

Enseignante certifiée en PNL, elle partage son enthousiasme pour la transmission de savoirs et savoir-être qui mènent au changement, à l'expression de compétences insoupçonnées et à 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.

## Contenu

Dans les pages suivantes, vous allez prendre connaissance du contenu de la formation, ainsi que de quelques témoignages.

## Module 1 – Installer des états de ressource

### Retour sur les fondamentaux

Le modèle de l'État présent, l'État désiré, l'État ressource ; les conditions de formulation d'un objectif, la synchronisation, la structure de surface/profonde, les canaux de perceptions sensoriels V.A.K.O.G., l'association, la dissociation, le modèle des positions perceptuelles et l'alignement des niveaux logiques.

### L'ancrage de ressources internes

- Concept de l'ancrage, l'ancrage de base et le cercle excellence – rappel des Bases PNL
- Ancrages empilés, ancrages enchainés
- Désactiver un ancrage négatif pour apaiser l'intensité d'un état interne difficile
- Pont vers le futur
- Changement d'histoire personnelle ou de vie

En sortant de ce module vous saurez **installer des états de ressource** utiles pour la préparation à une échéance importante (entretien, examen, conférence) ou l'atteinte d'un objectif.



Vous saurez aussi accompagner votre client-interlocuteur pour modifier un état interne désagréable récurrent et limitant

et lui apporter à la place une sensation libératrice.

Avec le pont vers le futur, vous disposerez d'un outil pour vérifier l'impact des changements opérés.

## Module 2 – Développer des stratégies mentales efficaces

- Modèles d'excellence et modélisation
- Stratégies efficaces et non efficaces
- Mise en évidence de stratégies
- Codification (V.A.K.O.G., construit/remémoré, interne/externe, symboles relationnels)
- Dialogue interne et modèle T.O.T.E.
- Stratégie de Léonard de Vinci
- Stratégie de Walt Disney

Grâce à ce module, vous aurez appris à identifier et décoder des **stratégies mentales** (motivation, mémorisation, créativité...), de l'élément déclencheur au résultat, en passant par les étapes précises et les morceaux les plus pertinents.

Vous pourrez ainsi aider votre interlocuteur à **transposer une stratégie optimale** (décision, apprentissage...) dans un autre contexte, ou vous pourrez identifier pour lui l'élément responsable de l'inefficacité d'une stratégie ou d'un comportement non satisfaisant. Vous serez alors en



mesure **de l'aider à installer de nouvelles stratégies** en phase avec l'objectif.

Vous pourrez mettre en action des **techniques de projection mentale** et saurez faciliter l'accès aux ressources de créativité et réalisation, propres à motiver et mobiliser un individu ou une équipe sur un projet.

## Module 3 – Modifier ses représentations internes et croyances limitantes

Les sous-modalités sensorielles du V.A.K.O.G. et techniques de changement

- Les sous-modalités critiques (conductrices du changement)
- La double dissociation & traitement des phobies
- Le modèle Swish (de base et de localisation)
- Croyances (limitantes, soutenantes)
- Le changement de croyances avec les sous-modalités

Au bout de ces 3 jours, vous aurez appris **plusieurs techniques de changement** permettant d'agir sur les comportements et les croyances limitantes d'autrui.

Ces techniques consistent à repérer les représentations (*images*) internes **porteuses de changement** (*sous-modalités critiques*) et les modifier progressivement, comme en tournant le bouton de volume sonore ou d'intensité lumineuse. Vous saurez ainsi amener vos clients à **changer** l'intensité et l'empreinte d'une expérience perçue, pour leur permettre d'installer des **comportements souhaités plus adéquats** ou s'ouvrir à de nouvelles possibilités.

## Module 4 – Changer de point de vue par les positions perceptuelles et le recadrage

- Positions perceptuelles – révision et intégration
- Le recadrage
- Recadrage de sens et recadrage de contexte
- Gains secondaires
- Recadrage en 6 pas
- Négociation des parties

À l'issue de ce module, vous saurez amener votre interlocuteur à **changer sa perception** d'une situation pour en avoir une **vision plus large** et plus ouverte, qui lui offrira de nouveaux choix et perspectives.

Vous saurez comment identifier, derrière un comportement, **l'intention positive de satisfaction du besoin** de votre client, pour lui permettre d'installer des comportements alternatifs plus satisfaisants ou adéquats pour lui-même et son entourage.

Vous pourrez aussi accompagner quelqu'un en vue de le sortir d'une sensation de confusion, de conflit interne (conflit de valeurs...) et lui permettre de se sentir plus en phase avec lui-même et de faire des choix plus alignés.

## Module 5 – Adopter les modèles linguistiques et le langage d'influence & travailler avec la Ligne du temps pour conduire le changement

Le modèle linguistique *Méta-modèle* avec ses filtres de généralisation, omission et distorsion – approfondissement & acquisition d'automatismes

- Langage de Milton
- La métaphore dans la communication

### Concepts et techniques liés à la temporalité

- Organisation du temps
- Mise en évidence de la perception du temps (endo/exo-temporalité)
- Ligne du temps et position méta
- Générateur de nouveaux comportements
- Découpage et ordonnancement (regroupement et morcellement)

### Modélisation (notions de base)

Révision et intégration des acquis du Praticien (y compris les Bases PNL)

Évaluation écrite, évaluation orale, conclusion



À l'issue de ce module, vous saurez utiliser les questions du *métamodèle* – apprendre à poser les bonnes questions – pour **modifier les perspectives** de votre interlocuteur et l'ouvrir à plus de choix et de possibilités.

Vous saurez aussi **introduire dans votre communication des messages ou récits métaphoriques** thérapeutiques permettant à votre interlocuteur d'accéder à ses ressources internes. Vous apprendrez les **schémas du langage suggestif et permissif** (de Milton Erickson) facilitant le changement.

Vous saurez identifier le rapport au temps de votre interlocuteur et sa perception métaphorique du temps pour mieux l'accompagner.

Vous utiliserez la *Ligne du temps* pour faciliter et provoquer le changement attendu par votre client, en mobilisant le corps et ses sensations.

## Témoignages

« Cette formation m'a donné l'opportunité d'acquérir de fantastiques outils pour mieux entrer en relation avec l'autre et le comprendre. J'ai aussi pu prendre conscience d'une multitude de choses passionnantes concernant notre fonctionnement et notre flexibilité comportementale. J'ai adoré apprendre par la pratique et les jeux de rôles et par les feedbacks entre participants... » Anthony, éducateur social

« Cette formation a été pour moi comme un feu d'artifice de connaissances et d'apprentissages. J'ai constaté des changements importants en moi en l'espace de quelques mois, depuis la Base jusqu'au Praticien. Au-delà des outils concrets appris et utilisables dans mon quotidien, c'est une véritable expérience enrichissante et transformatrice que j'ai vécue, avec de beaux partages. » Martine, conseillère RH

« Une formation riche et captivante, avec de solides apprentissages... » Louise, thérapeute

## Contact

Christine Dougoud : +41 79 417 87 38  
[info@espaceconfiance.com](mailto:info@espaceconfiance.com), Lausanne-Ouchy

