

LA JOURNEE MONDIALE DE LA QUALITE

08-09 Novembre 2018 à Tunis à l'Hôtel El Mouradi Gammarth

« La communication qualité(S/E) dans l'entreprise »

La PNL, outil de communication en entreprise au service du manager

Sehil TRIKI,

Maitre Enseignant PNL & Maitre Enseignant Hypnose,

Master Coach & Master Trainer PCM (Process Communication Management)

Certifié en gestion des conflits par le triangle dramatique de Karpman

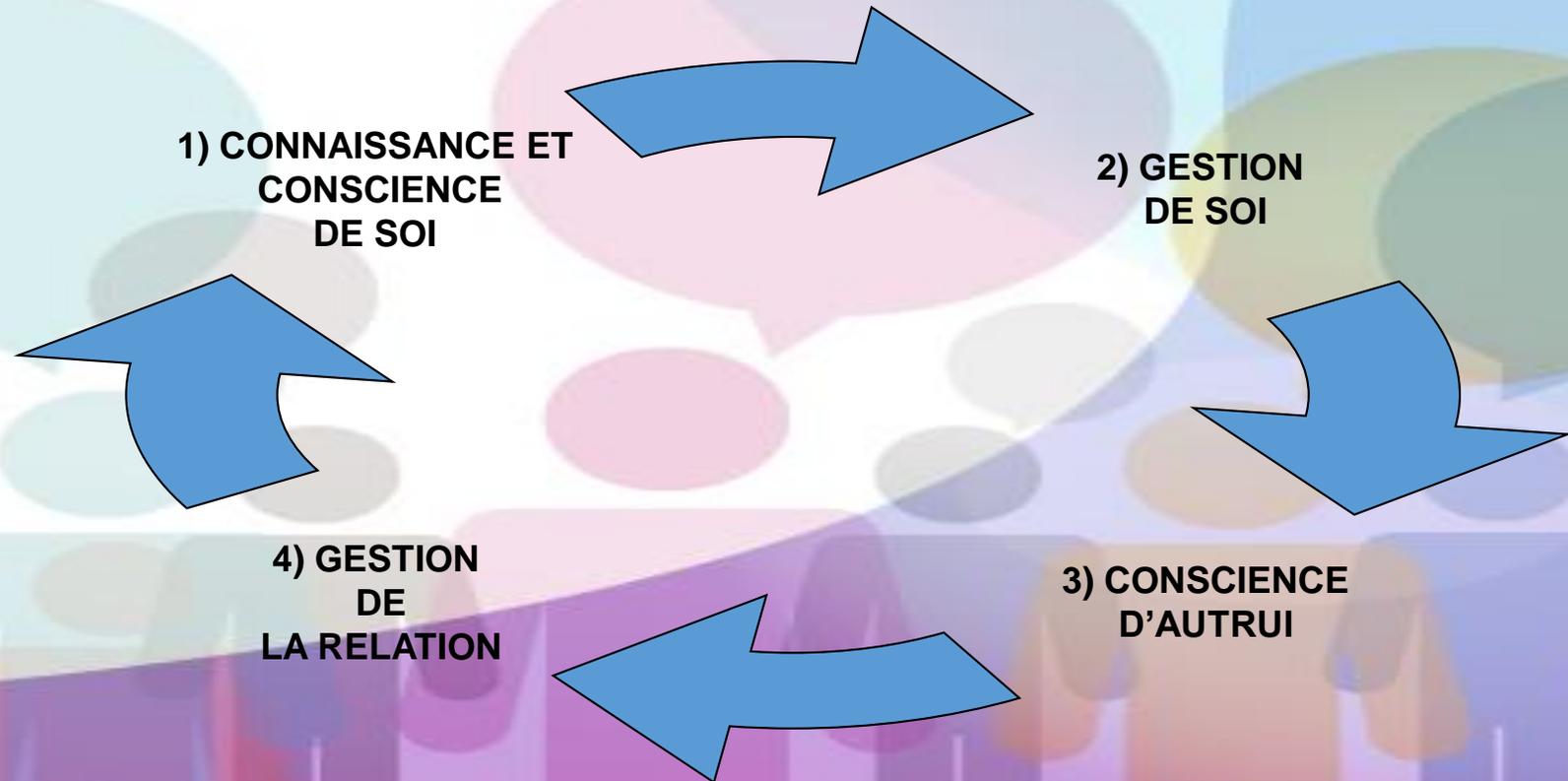
Consultant Interqualia en intelligence émotionnelle et TOB (Théorie

Organisationnelle de Berne)

SOMMAIRE

01	Introduction
02	Rôle du manager en entreprise
03	Définition de la PNL
04	Les préceptes de base
05	La PNL et la communication en entreprise
06	Le rapport de confiance
07	Le questionnement pour communiquer efficacement
08	Plan d'action du manager coach

L'attitude du Manager par Le schéma de l'intelligence émotionnelle



Les Taches du Manager



Les craintes du Manager

*Comment articuler vie
familiale et quotidien
d'entrepreneur ?*

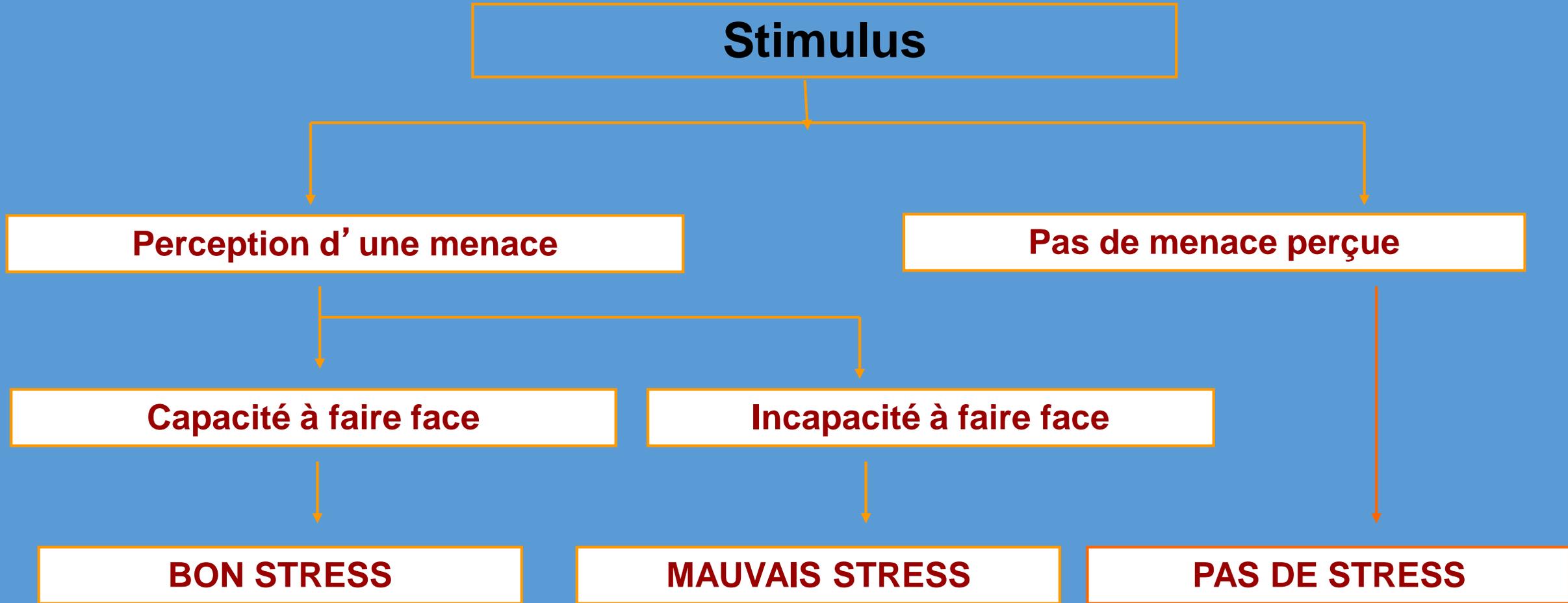
*Je rencontre des
difficultés à gérer
mon équipe*

*Pas facile d'oser
se lancer...*

*Peu de soutiens,
je me sens seul
dans ce projet*

*La prospection me
semble insurmontable !*

Le modèle de Lazarus et Folkman





Qu'est ce que PNL ?



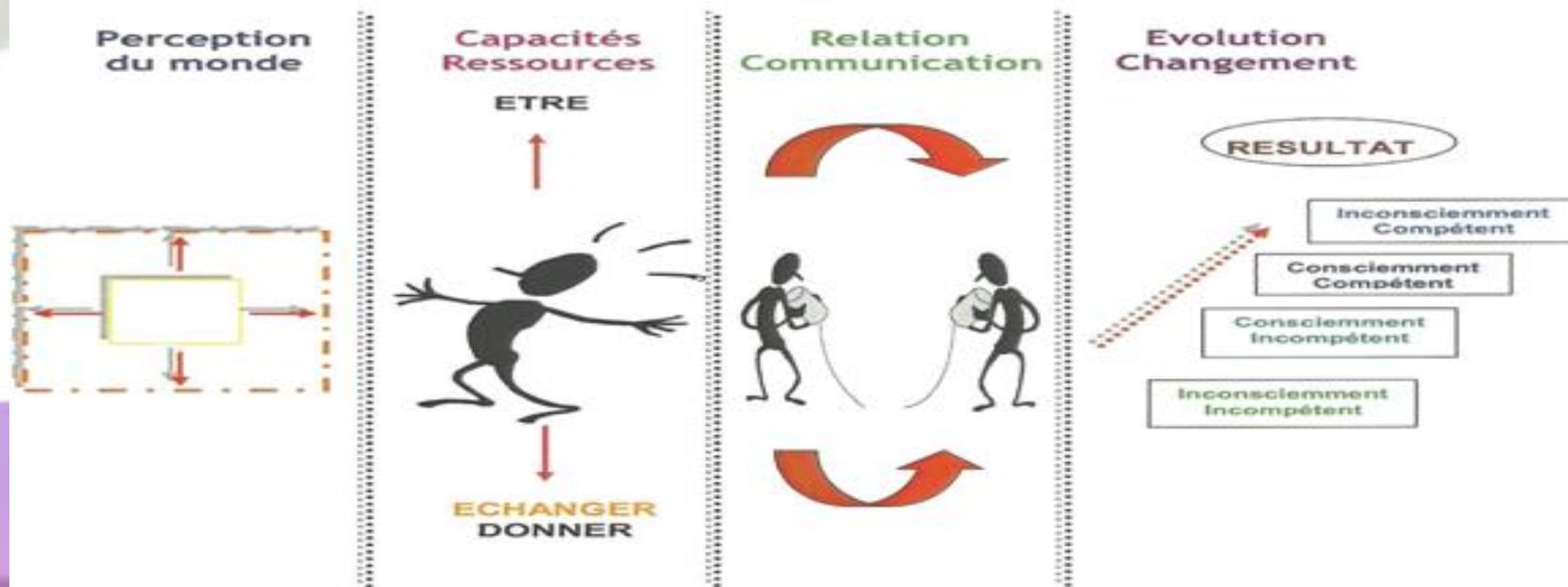
La PNL s'intéresse à la manière dont nous captions les informations dans notre environnement, puis à ce que nous faisons. Elle effectue une lecture de notre vécu à travers l'observation.

Les préceptes de base

Origine : Dans les années «70», deux américains, docteurs en psychologie :

- John Grinder (Linguiste)
- Richard Bandler (Mathématicien)

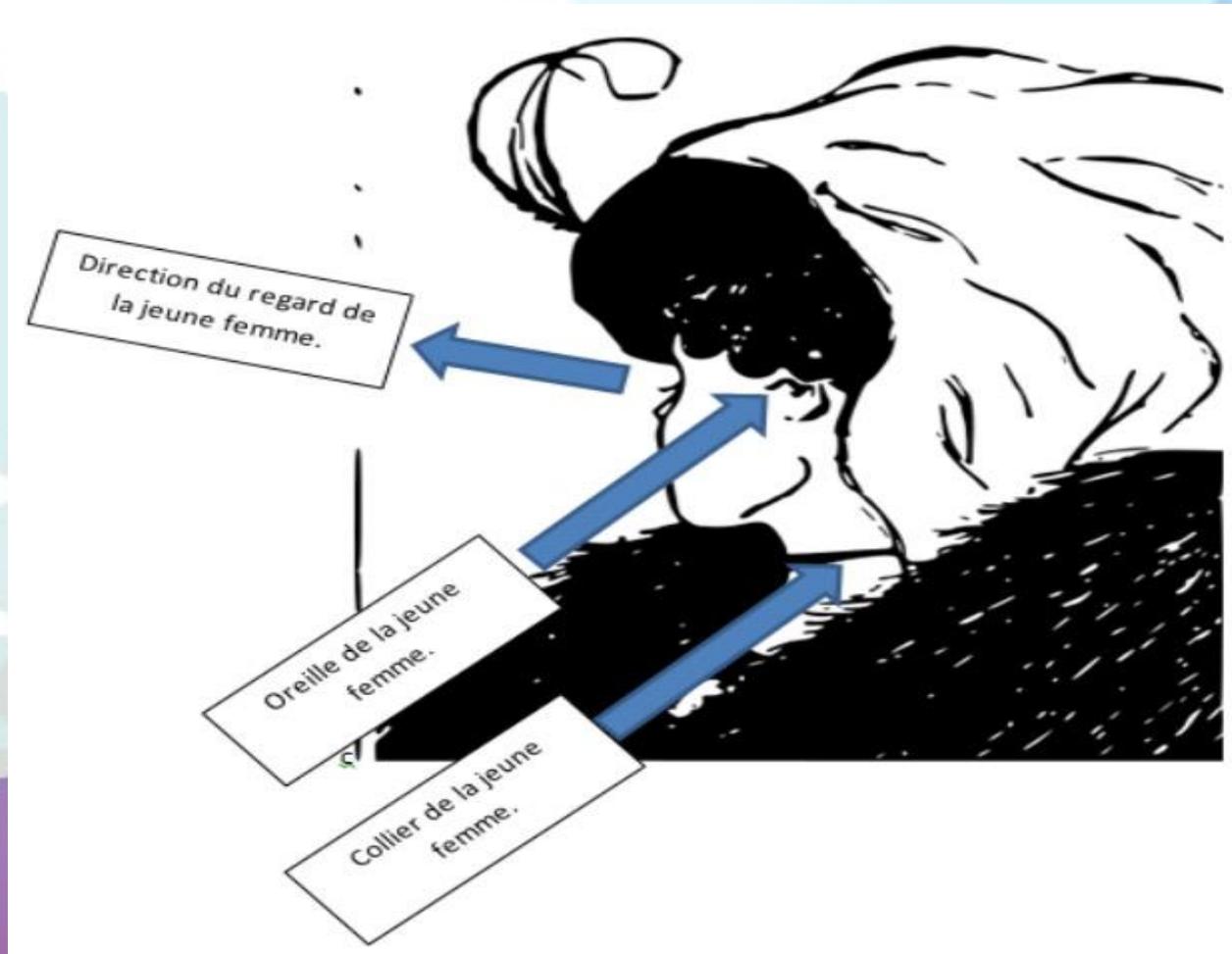
Analyse et reproduction de l'excellence
Méthodologie du changement
Amélioration des échanges



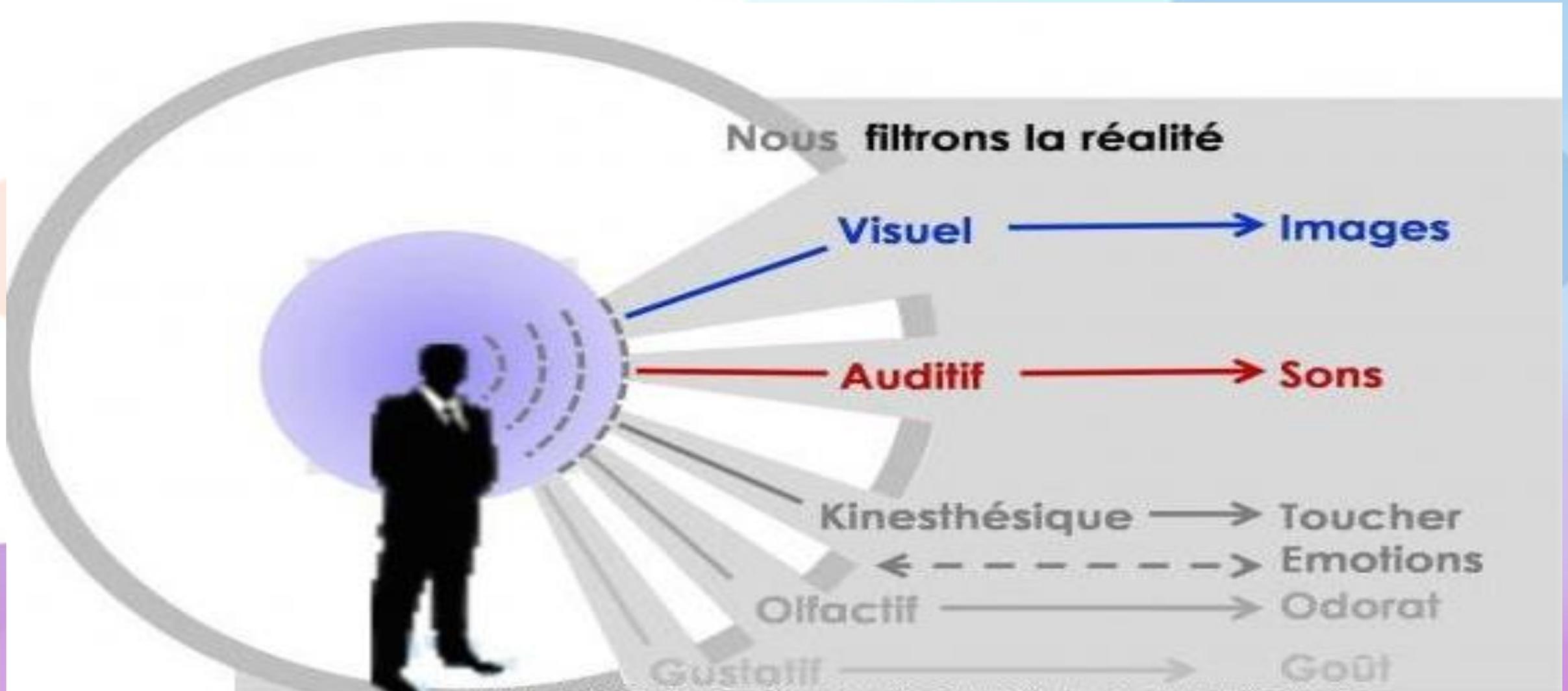
Les Perceptions



Les Perceptions

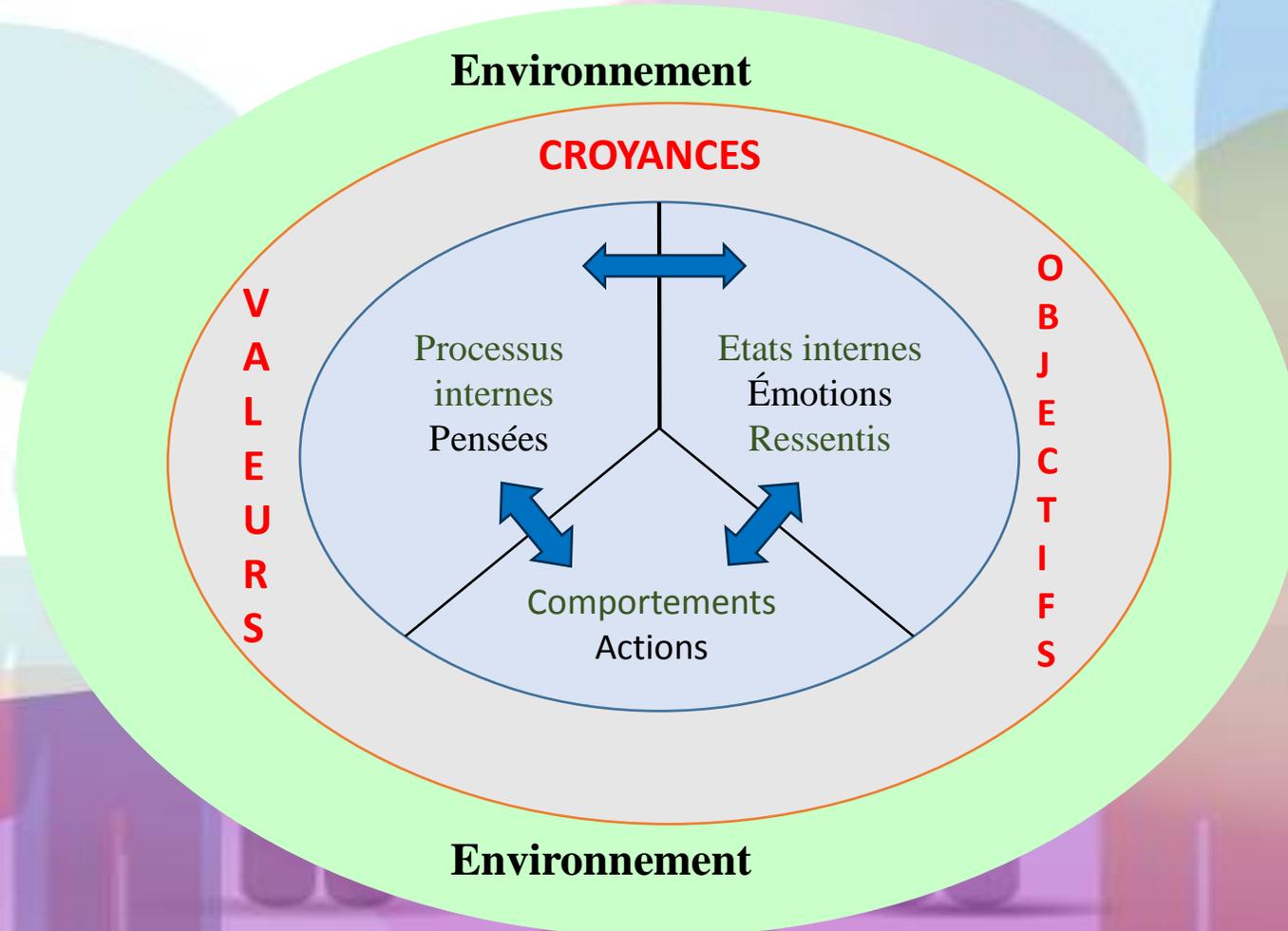


Les filtres en PNL

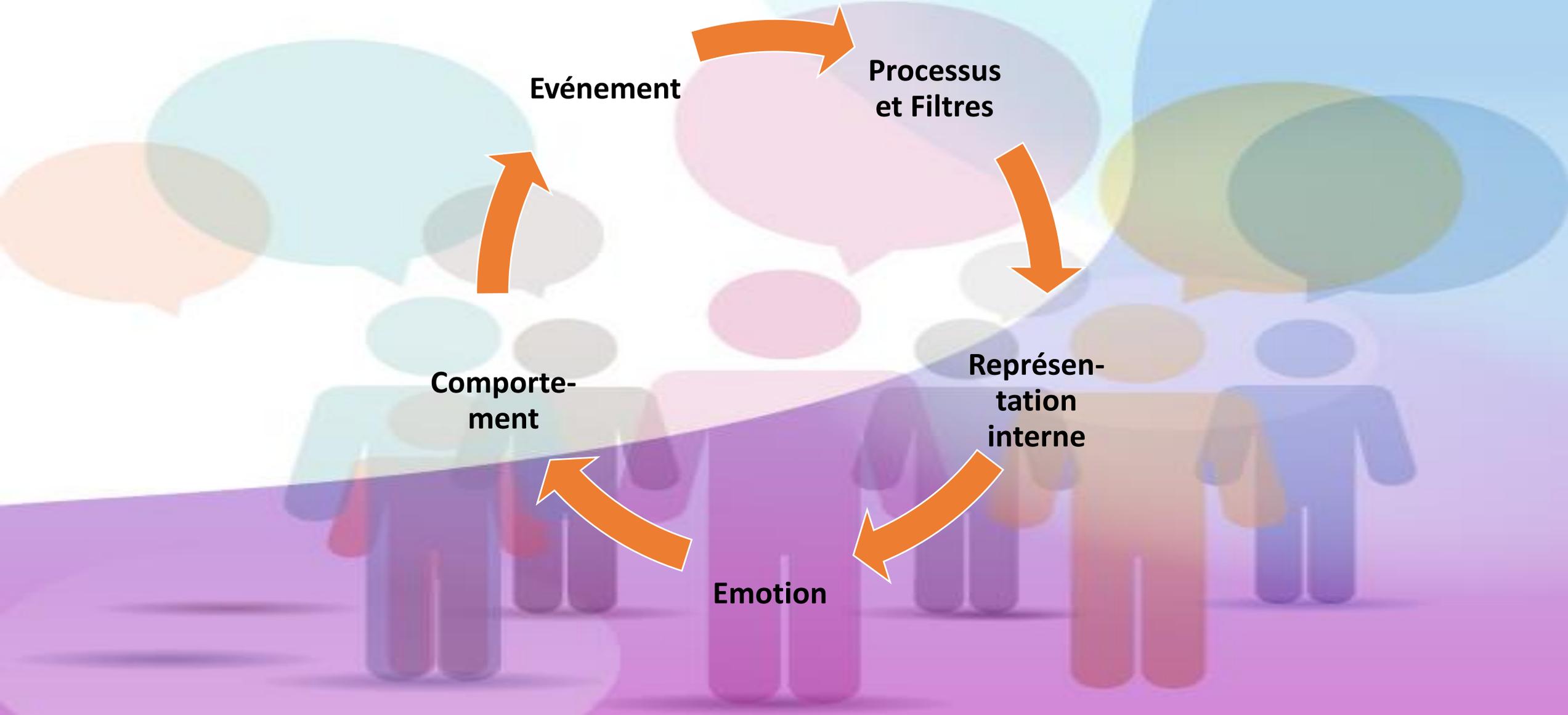


L'INDEX DE LA CONSCIENCE

LES PORTES D'ACCES A LA PERFORMANCE



Le schéma de la communication en PNL





Pour créer le rapport en PNL

- 1. La Reformulation**
- 2. La Synchronisation**
- 3. La Calibration**
- 4. Le Proxémique et gestion de l'Espce**

Composantes	Description
Reformulation	<ul style="list-style-type: none">• Une technique à mesurer ce que la personne a parcouru et ce qui lui reste à faire pour atteindre son objectif.• Résumer: en plus court, plus simple.• Classer: en plus structuré• Centré sur l'essentiel: les mots clés
Synchronisation	<ul style="list-style-type: none">• Se mettre sur la même longueur d'ondes avec les participants.• C'est pour créer un lien (se connecter) avec les collaborateurs à travers:<ul style="list-style-type: none">✓ Le verbal (langage, valeurs, critères...)✓ Le non verbal (posture, gestes, tonalité de la voix, respiration...)
Calibration	<ul style="list-style-type: none">• Ne pas faire attention uniquement à ce que dit la personne mais comment le dire.• C'est comment être connecté.• A travers l'observation et l'écoute.
Proxémique et gestion de l'espace	<ul style="list-style-type: none">• C'est prendre en considération l'espace et la zones de confort des participants:<ul style="list-style-type: none">✓ Intime (15 à 45 cm)✓ Personnel (45 cm à 1,20 m)✓ Social (1,20 à 3,5 m)✓ Public (< 3,50 m)

Rapport

Calibration

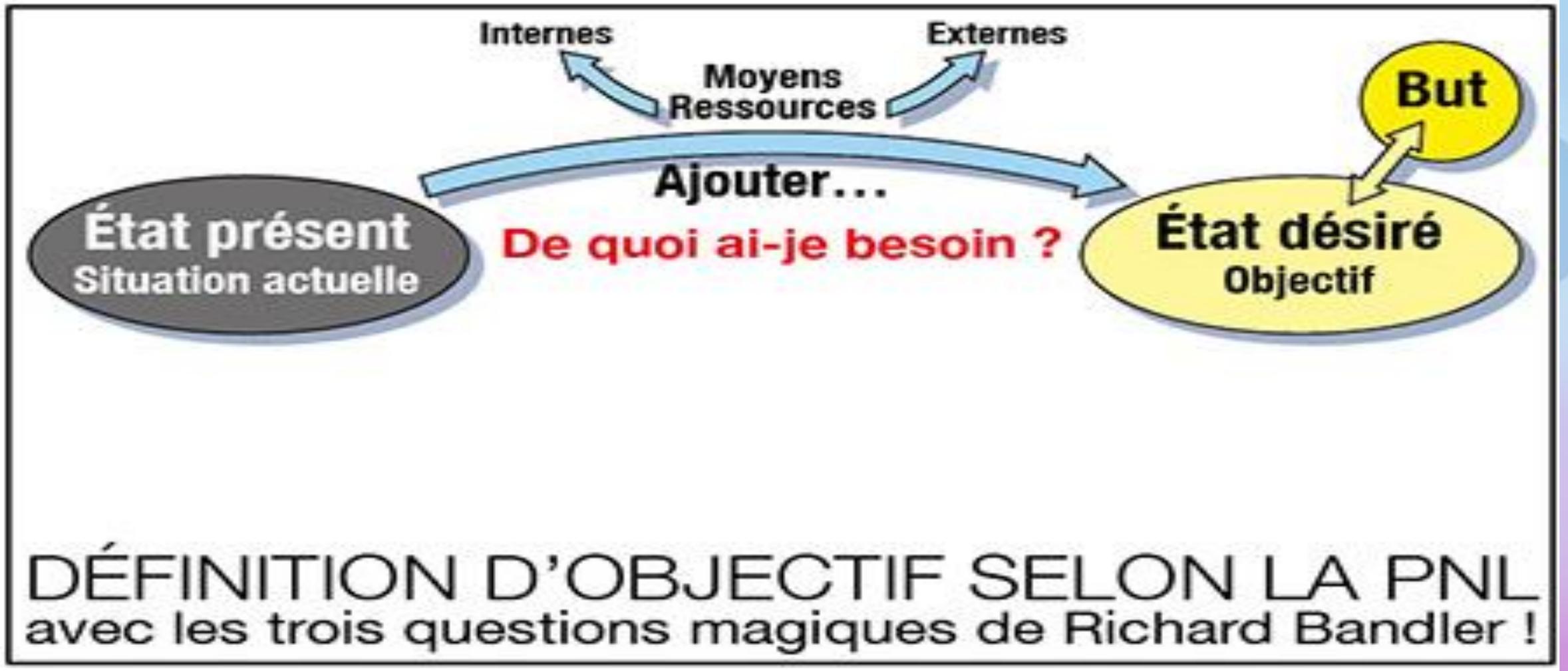


Flexibilité

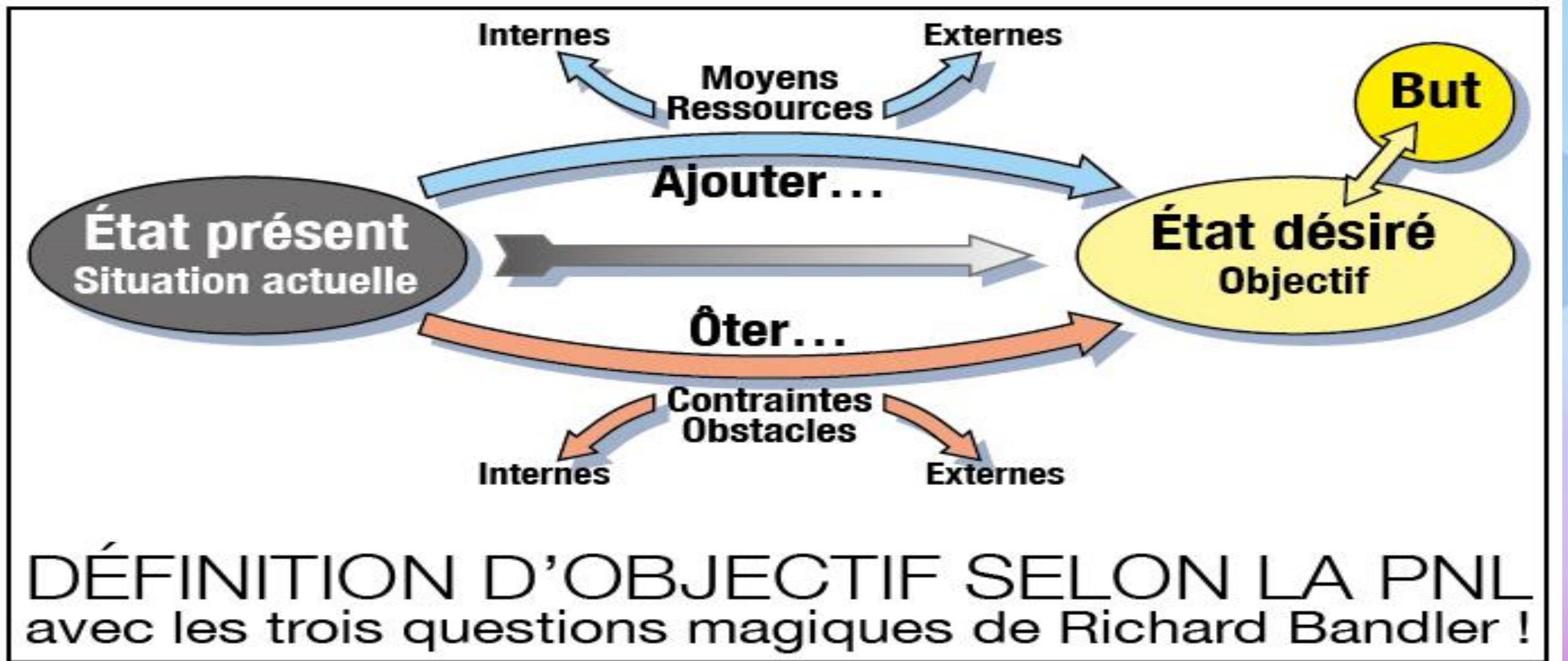
Attitude

Le Manager peut créer un bon rapport avec ses collaborateurs en ajustant sa communication et s'adapter à eux à travers les 4 composantes.

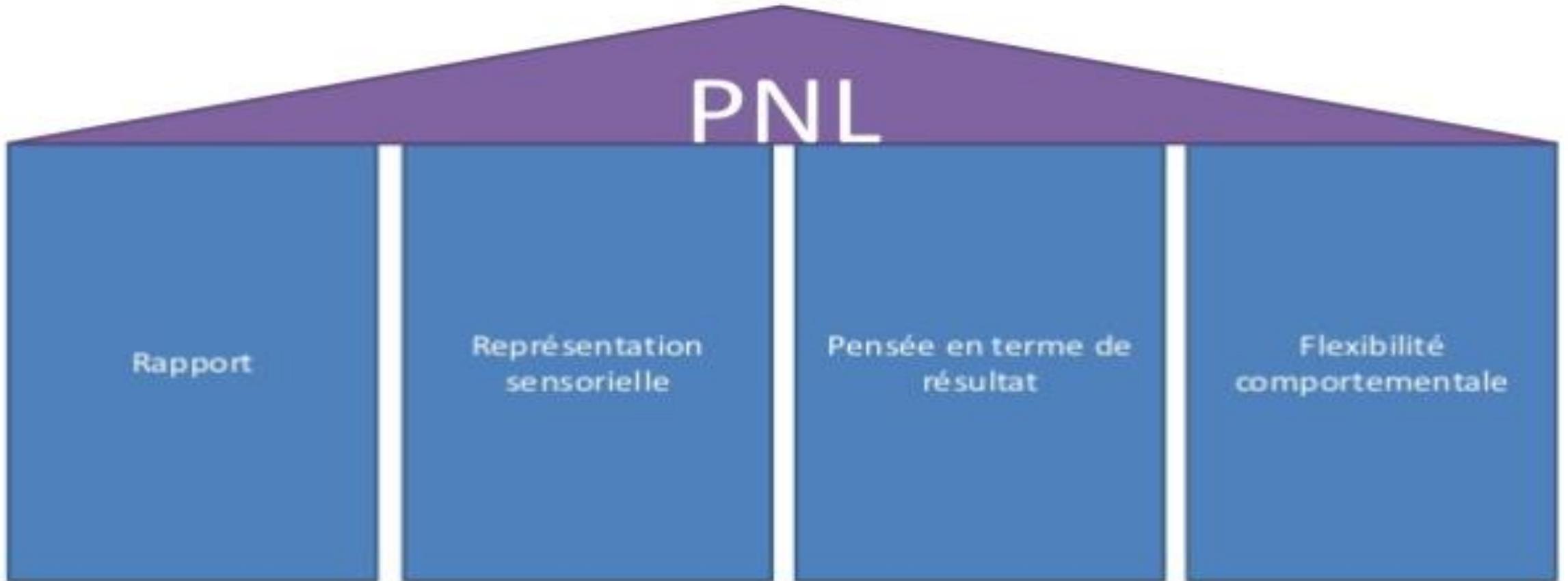
L'objectif selon la PNL



L'objectif selon la PNL



L'intervention du Manager avec les outils de la PNL



Plan d'action du Manager Coach par la PNL



Merci

Merci

Merci

Merci

Merci

