



# VENDRE ET NEGOCIER AVEC LA PNL

## **Objectifs pédagogiques :**

- Intégrer les fondements de la PNL pour en comprendre l'intérêt.
- Améliorer votre communication.
- Développer votre efficacité relationnelle.
- Gagner en influence et en impact.

## **Prendre conscience de son propre fonctionnement, de son style et de son impact sur les autres**

- Identifier ses difficultés à se faire comprendre et à faire adhérer les autres

## **Approfondir l'utilisation des techniques de la communication**

- Instaurer un climat de confiance
- Développer sa faculté d'écoute
- Clarifier la communication
- Explorer le point de vue de ses interlocuteurs pour y répondre efficacement
- Evaluer l'impact de la communication verbale et non verbale

## **Développer son art de la négociation et de la conviction**

- Anticiper les questions et les objections
- Intégrer le point de vue de son interlocuteur pour mieux faire passer ses idées
- Prendre du recul pour mieux appréhender les enjeux d'une situation
- Gérer ses émotions

## **SYNTHÈSE DE LA SESSION**

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud