






PNL et Recrutement

mieux s'adapter aux candidats pour être plus efficaces en entretien

Outil de communication, la PNL (Programmation Neuro-Linguistique) représente un ensemble de techniques visant à une meilleure compréhension de soi et des autres. Pourquoi ce nom de Programmation Neuro Linguistique ? Programmation, car dès notre prime enfance, nous enregistrons des millions d'informations qui programment nos réactions au fil du temps. Aucun de nos comportements n'apparaît par hasard. Ils sont le fruit d'un long cheminement inconscient de notre pensée. Neuro, car c'est notre cerveau qui est le maître d'œuvre de cette programmation. Linguistique, car le langage reflète notre pensée. Ce programme sur une journée, permet de s'initier à la méthode : d'autres programmes disponibles au catalogue vous permettront d'approfondir les techniques.

OBJECTIFS

-  Améliorer son relationnel
-  Développer sa congruence
-  Se débarrasser de comportements inappropriés (blocages...)

PROGRAMME

Introduction

- a) Qu'est ce que la PNL et pourquoi l'utiliser ?
La PNL s'efforce de trouver des rapprochements
- b) Recruter avec la PNL
De la qualité des relations interpersonnelles dépendra la réussite

Etre acteur et responsable du contexte créé

- a) Estime de soi et croyances personnelles
L'estime de soi est la source qui nourrit le paysage que nous créons
- b) Repérer les niveaux logiques de fonctionnement (ou l'échelle de Dilts)
Albert Einstein disait : « les personnes qui réagissent de façon créative et agissent efficacement sont celles qui possèdent un modèle riche de leur situation ».
L'échelle de Dilts permet d'élargir son modèle du monde.

Faciliter la fluidité relationnelle

- a) A chacun sa carte du monde
Notre vie peut être décrite en termes d'expérience : nous expérimentons le monde qui nous entoure et nous créons une expérience intérieure qui devient notre « modèle du monde ».
- b) Définir les bonnes frontières
Perméabilité et individualité représentent les bonnes frontières
- c) Se servir de ses émotions.
Nous créons nous-mêmes nos émotions ; nous pouvons les accueillir, les changer, les intensifier, les affaiblir. Bref nous en sommes les gestionnaires
- d) Etablir un lien puissant
Synchronisation physique et verbale : s'accorder agit sur l'inconscient comme un puissant réducteur de menace et permet de lever des freins à une communication fluide
- e) Le méta modèle
Le but du langage est de transmettre à l'interlocuteur des informations sur le modèle du monde de l'émetteur. Cette part est très réduite cependant. La PNL propose une grille de lecture qui permet un questionnement le plus précis possible et d'éviter ainsi les quiproquos et insuffisances d'informations.

DUREE

1 jour

PUBLIC

Toute personne menant des entretiens de recrutement

Pré REQUIS

Aucun

EVALUATION

Auto-évaluation de positionnement par entretien ou questionnaire.
Auto-évaluation des acquis de la formation par questionnaire amenant à une réflexion sur un plan d'actions.

PEDAGOGIE

Travaux de réflexion et de synthèse complétés par des apports théoriques

INTERVENANTS

Selon le thème de la formation, CQFD sélectionne un pédagogue possédant une expérience significative, une maîtrise opérationnelle et un profil particulier :
sophrologue, psychologue, neuropsychologue, ergonome, ergothérapeute, senior manager, chef de cuisine, gouvernante, journaliste, animateur, ex-policier, etc...

TARIFS

Inter-entreprises à Paris
Intra-muros en France entière
cliquez ici pour consulter sur notre site internet le calendrier et les tarifs

Vidéo de présentation

