



PROGRAMME DE FORMATION
MODULE : STRATÉGIES D'INTERVENTION – NIVEAU 1

Organisme de formation

Pascal Latil – Ennéagramme PNL Intégrative
SIRET : 852 882 018 00025
Déclaration d'activité : 11756499375
Code APE : 8559A – Formation continue d'adultes
Adresse : 15 rue de Halles, 75001 Paris
Site internet : www.enneagramme-pnl-integrative.fr

Objectif général

1. Formuler un objectif clair, spécifique et atteignable selon les critères de la PNL (type “SMART” ou autre cadre structurant).
2. Intégrer les questions du Clean Language dans le processus de clarification d'un objectif personnel ou professionnel.
3. Construire une stratégie d'intervention individualisée, tenant compte du fonctionnement typologique et des métaprogrammes de l'interlocuteur.
4. Optimiser la phase de recueil d'information en identifiant rapidement les éléments pertinents dans le discours de l'interlocuteur.

Public visé

Coach, thérapeute, praticien en PNL/Ennéagramme, formateur, professionnel de l'accompagnement individuel ou collectif souhaitant renforcer ses compétences d'intervention en PNL, clarifier ses accompagnements, et poser une posture éthique, respectueuse de l'écologie du client.

Pré-requis

Être titulaire du Praticien PNL

Durée & modalités

Durée : 2 jours – 16 heures (2 × 8 h)
Format : 100 % distanciel (visioconférence Zoom)
Effectif maximum : 10 participants

Contenu détaillé

1. Fondements des stratégies d'intervention en PNL

- Rôle structurant des stratégies d'intervention dans l'accompagnement
- Gain de clarté, de temps et d'efficacité dans la conduite des séances
- Gestion des résistances et maintien du cadre en situation émotionnelle

2. Définition d'un objectif selon la méthode SMART

- Critères de formulation : Spécifique, Mesurable, Atteignable, Pertinent, Temporel
- Repérage des formulations floues ou inopérantes
- Outils de clarification de l'objectif pour garantir une direction concrète

3. Outils de questionnement pour la définition d'objectif

- Identification précise du résultat attendu
- Critères de vérification de l'atteinte de l'objectif
- Mise en lumière des ressources disponibles et exploration des conséquences écologiques

4. L'équation du changement

- Modèle C = D × V × F > R (Dissatisfaction × Vision × First steps > Résistance)
- Utilisation du modèle pour évaluer les conditions du changement
- Ajustement stratégique selon les composantes manquantes ou faibles

5. Introduction au Clean Language (partie 1)

- Principes fondamentaux du Clean Language et posture du praticien
- Exploration respectueuse des représentations internes et métaphores du client
- Accès à la structure profonde de l'expérience subjective

6. Modèle P.R.O. et intégration au processus PNL (partie 2)

- Structure Problème – Remède – Objectif
- Recueil structuré de l'information via Clean Language
- Construction d'un plan d'intervention aligné sur les besoins profonds du client

7. Les phrases Clean

- Typologie des questions Clean : exploration, attributs, relation, séquence
- Formulation exacte à partir des mots du client
- Accès aux métaphores et élargissement de la conscience

8. Représentations internes et systèmes sensoriels

- Identification des modalités sensorielles (VAKOG) dominantes
- Indices verbaux, visuels et comportementaux
- Impact des représentations internes sur le traitement de l'information et les résistances

9. Développement d'une stratégie d'intervention simple et fluide (Parties 1 à 3)

- Phases d'une intervention PNL : orientation, exploration, définition d'objectif, intervention, intégration
- Principes de flexibilité structurée, calibrage, progression par étapes
- Adaptation aux différents profils de clients

10. Les questions stratégiques en PNL

- Questions de recadrage, d'orientation solution, projectives et paradoxales
- Construction de shifts cognitifs par le questionnement
- Choix stratégique des questions selon l'étape du processus

11. Intégration des outils dans une stratégie cohérente

- Ordonnancement logique des outils : Clean Language, P.R.O., SMART, questions stratégiques
- Articulation fluide entre collecte, clarification, intervention et consolidation
- Ancrage des changements dans la réalité du client

12. Adaptation de la stratégie aux situations complexes

- Gestion des résistances, émotions fortes, objectifs mouvants
- Repérage des signaux de désalignement ou de rupture de cadre
- Réajustement en temps réel selon les besoins émergents

13. Synthèse et pistes de consolidation de la pratique

- Résumé des principes fondamentaux
- Conseils pour l'intégration progressive et écologique des compétences stratégiques
- Développement continu par l'observation, l'analyse de séance et la supervision

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques structurés
- Démonstrations en direct
- Travaux pratiques en binômes
- Protocoles guidés étape par étape
- Études de cas, debriefs et feedbacks collectifs

Modalités d'évaluation

- Auto-positionnement en début et fin de module
- Observation en mise en situation– Quiz de validation des acquis
- Évaluation de satisfaction des stagiaires

Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Des aménagements pédagogiques ou techniques peuvent être proposés sur demande.

Pascal Latil est référent handicap.

Délai d'accès

Inscriptions acceptées jusqu'à 48 heures avant le démarrage, sous réserve de places disponibles.

L'accès Zoom et les supports pédagogiques sont transmis après inscription.