



Ordre National des Avocats de Tunisie



Association BMediation, Bruxelles



L'Ordre des avocats du Barreau de Bruxelles



مركز تونس
للمصالحة والتحكيم
Centre de Conciliation
et d'Arbitrage de Tunis (CCAT)

Le Centre d'Arbitrage et de Conciliation de Tunis (CCAT)



NLP ACADEMY

إعلام بتنظيم دورة تكوينية دولية في الوساطة

بالإشتراك مع

نقابة المحامين ببروكسيل بلجيكا - جمعية ب-مادياشان للوساطة بلجيكا

أكاديمية أن آل بي للتكوين - مركز تونس للمصالحة والتحكيم

يعلم عميد المحامين جميع الزميلات والزملاء أنه ينظم بالإشتراك مع نقابة المحامين ببروكسيل بلجيكا، جمعية ب-مادياشان للوساطة بلجيكا، أكاديمية أن آل بي للتكوين تونس - مركز تونس للمصالحة والتحكيم دورة تكوينية حول

أسرار التّواصل في مادة الوساطة

الثلاثاء 7 - الأربعاء 8 أبريل 2020

قولف نزل ريزيدنس تونس - قمرت

علما أن معلوم التسجيل في هذه الندوة قد حدد بالنسبة للمحامين من تونس بـ 400 دينار تشمل وثائق التكوين، الغداء ليومين، واستراحات القهوة، ولا يشمل معلوم الإقامة بالنزل.

وعلى الزميلات والزملاء الراغبين في المشاركة تسجيل أسمائهم بإدارة الهيئة الوطنية للمحامين بتونس بقصر العدالة بتونس، مكتب السيد إحسان فرحاتي، مع دفع معلوم التسجيل علما أن البقاع محدودة ويمكن غلق باب التسجيل عند بلوغ العدد المطلوب من المشاركين.

العميد

إبراهيم بودريالة





Ordre National des Avocats de Tunisie



Association BMediation, Bruxelles



L'Ordre des avocats du Barreau de Bruxelles



Le Centre d'Arbitrage et de Conciliation de Tunis (CCAT)



NLP ACADEMY

Organisent un séminaire

LES SECRETS DE LA COMMUNICATION

Apport de la PNL à la pratique de la médiation

Lieu du séminaire : le Golf de THE RESIDENCE-Gammarth

07
08
AVRIL
2020

Objectifs de la formation:

Au cours de ces deux jours d'exploration, les participants découvriront comment les grands communicateurs avaient compris certains secrets relatifs à la perception et l'interprétation des événements, et comment utiliser ces connaissances pour accéder à une véritable maîtrise de leur attention. Cette compréhension inédite, leur permettra d'accéder à un plus vaste champ de possibilités en matière d'établissement du rapport, de collecte d'informations utiles et de gestion des blocages dans le processus de médiation.

Objectifs pédagogiques:

Comprendre les mécanismes de l'influence (sur soi et les autres). Prendre en compte le langage non verbal : Intégrer les éléments clés de l'étude de l'expérience humaine et du changement. Développer son acuité sensorielle dans la relation. Etablir et maintenir la relation : Expérimenter les différentes attitudes relationnelles et l'écoute active. Créer et maintenir les conditions relationnelles de la confiance. Installer une base solide de compétences en communication - Se libérer du langage - Repérer et questionner les imprécisions du langage -

Techniques abordées dans ce module:

La Pyramide des niveaux logiques - Critères & équivalences concrètes - Changement de niveau logique - Les positions de perception - Le Méta-modèle linguistique.

Ces frais incluent : la formation, 2 déjeuners et les pauses café.

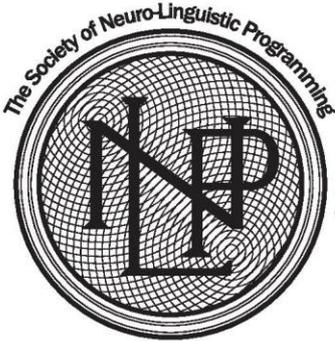
LES FRAIS:
Participants Tunisiens :
400 Dinars
Participants Belges :
195 Euros

Public cible:

Cette formation de deux jours a été conçue pour des médiateurs confirmés, qui souhaitent approfondir leur compréhension des mécanismes cachés de la communication et développer une meilleure qualité relationnelle.



2 jours



LES SECRETS DE LA COMMUNICATION

Apport de la PNL à la pratique de la médiation

"N'essayez pas de devenir un homme qui a du succès. Essayez de devenir un homme qui a de la valeur."

Albert Einstein

Découvrir une méthodologie de l'efficacité professionnelle et personnelle

Pour la PNL, il n'y a pas de développement et de résultats durables sans une influence qui respecte profondément les intérêts de chacun. Découvrir la PNL permet d'acquérir une méthodologie de l'efficacité professionnelle, pour développer des compétences en rapport avec la communication interpersonnelle, l'apprentissage et le changement.

Les Secrets de la Communication et le processus de médiation

Cette formation de deux jours a été conçue pour des médiateurs confirmés, qui souhaitent approfondir leur compréhension des mécanismes cachés de la communication et développer une meilleure qualité relationnelle. Au cours de ces deux jours d'exploration, ils découvriront comment les grands communicateurs avaient compris certains secrets relatifs à la perception et l'interprétation des événements, et comment utiliser ces connaissances pour accéder à une véritable maîtrise de leur attention. Cette compréhension inédite, leur permettra d'accéder à un plus vaste champ de possibilités en matière d'établissement du rapport, de collecte d'informations utiles et de gestion des blocages dans le processus de médiation.

OBJECTIFS

Accroître l'efficacité de sa communication et la qualité de la relation dans un processus de médiation.

PUBLIC

Cette formation s'adresse à des médiateurs confirmés.

CONTENU

J1: “Les fondamentaux de la Communication”

- Comprendre le fonctionnement du cerveau en matière de perception et d'interprétation des événements.
- Intégrer et appliquer le principe de “La carte n'est pas le territoire”.
- Comment sortir de l'interprétation.
- Système de perception vs Système de représentation.
- Descendre du manège.
- Le temps optimum.
- Communication non verbale vs Communication verbale.
- Les outils de communication non verbales.
- L'établissement du rapport.

J2: “Les mots peuvent être des murs, des portes ou des fenêtres”

- La gestion de l'attention.
- Impact du cadrage sur la focalisation de l'attention.
- La synchronisation.
- Suivre et guider.
- Le méta-modèle linguistique.
- Ecouter et questionner ce qui n'est pas dit.
- Repérer et questionner les distorsions de l'information.
- Construction et dé-construction de croyances.
- Se libérer du langage.

MODALITES

- La formation est organisée par “NLP Academy”.
- L'enseignement est délivré par un enseignant certifié par la Society of NLP.
- La formation aura lieu à l'hôtel “The Residence Gammarth” (Tunisie)
- Le prix de la formation est de 300 €.
- Les pauses cafés et les repas sont inclus dans le prix de la formation.

DATES

Possibilités de dates selon les préférences du groupe

- Du 22 au 23 février 2019
- Du 22 au 23 mars 2019
- Du 12 au 13 avril 2019
- Du 3 au 4 mai 2019
- Du 6 mai au 1er juin 2019



FICHE PROGRAMME D'UNE ACTION DE FORMATION

Réf : FORM.FINC.02
Version : 02
Date d'application
25/04/2017

Population cible :

Cette formation de deux jours a été conçue pour des médiateurs confirmés, qui souhaitent approfondir leur compréhension des mécanismes cachés de la communication et développer une meilleure qualité relationnelle.

Thème 1 : Les Secrets de la Communication

Apport de la PNL à pratique de la médiation

Objectifs de la formation:	Objectifs pédagogiques:
<p>Au cours de ces deux jours d'exploration, les participants découvriront comment les grands communicateurs avaient compris certains secrets relatifs à la perception et l'interprétation des événements, et comment utiliser ces connaissances pour accéder à une véritable maîtrise de leur attention.</p> <p>Cette compréhension inédite, leur permettra d'accéder à un plus vaste champ de possibilités en matière d'établissement du rapport, de collecte d'informations utiles et de gestion des blocages dans le processus de médiation.</p>	<p>Comprendre les mécanismes de l'influence (sur soi et les autres). Prendre en compte le langage non verbal : Intégrer les éléments clés de l'étude de l'expérience humaine et du changement. Développer son acuité sensorielle dans la relation. Etablir et maintenir la relation : Expérimenter les différentes attitudes relationnelles et l'écoute active. Créer et maintenir les conditions relationnelles de la confiance. Installer une base solide de compétences en communication - Se libérer du langage - Repérer et questionner les imprécisions du langage - Techniques abordées dans ce module: La Pyramide des niveaux logiques - Critères & équivalences concrètes - Changement de niveau logique - Les positions de perception - Le Méta-modèle linguistique.</p>

Jours	Contenus/Concepts clés à aborder	Méthodologie, Moyens Pédagogiques et Equipements	Durée (Heures)					
			Théorie	Pratique				
J1	<p>AM: Les fondamentaux de la Communication</p> <p>Séquence 1: 8h45 à 9h45</p> <p>Présentation, Formateur, PNL et pertinence de l'approche dans le cadre de la médiation. Apprentissage primaire vs apprentissage secondaire.</p> <p>Pause café: 9h45 à 10h00</p> <p>Séquence 2: 10h00 à 11h00</p> <p>Histoire vs géographie, deux perspectives de l'expérience humaine, Les outils de cartographie de la structure de l'expérience subjective.</p> <p>Séquence 3: 11h00 à 12h00</p> <p>Croyances et réalité - Ce que nous faisons dépend de ce que nous croyons - Sortir de la réflexion pour s'ouvrir à la perception - Présence, Temps optimum et calibration. Exercices</p> <p>Séquence 4: 12h00 à 13h00</p> <p>La gestion de l'attention - Cadrage - Synchronisation - Reformulation, Pourquoi ça marche? Dissociation et positions de perception.</p> <p>Pause déjeuné: 13h00 à 14h15</p> <p>PM: Pratique de la médiation (jeux de rôles)</p> <p>Séquence 5: 14h15 à 15h15</p> <p>Jeux de rôle 1: Pratiquer et intégrer les apprentissages de la matinée - Feedbacks. (Pratique du temps optimum)</p> <p>Séquence 6: 15h15 à 16h15</p> <p>Débriefing du jeux de rôle, partage d'expériences en grand groupe.</p> <p>Pause café: 16h15 à 16h30</p> <p>Séquence 7: 16h30 à 17h30</p> <p>Jeux de rôle 2: Approfondir et intégrer la pratique à partir du partage d'expérience. (Gestion de l'attention et positions de perception), Débriefing & partage d'expériences.</p>	Présentation-démonstration-Application-Feedback	3	4				
	J2				<p>AM: Les mots sont des murs, des portes ou des fenêtres</p> <p>Séquence 8: 8h45 à 9h45</p> <p>Back Track J1 - Particularités du langage - Structure de surface, structure profonde et structure de référence.</p> <p>Pause café: 9h45 à 10h00</p> <p>Séquence 9: 10h00 à 11h00</p> <p>Présentation du méta-modèle linguistique - Les omissions: exercices de repérage. Méta-modèle et temps optimum.</p> <p>Séquence 10: 11h00 à 12h00</p> <p>Présentation du méta-modèle linguistique - Les distorsions: exercices de repérage. Méta-modèle et dialogue interne.</p> <p>Séquence 11: 12h00 à 13h00</p> <p>Présentation du méta-modèle linguistique - Les généralisations: exercices de repérage. Méta-modèle et croyances limitantes.</p> <p>Pause déjeuné: 13h00 à 14h15</p> <p>PM: Etats internes & Motivation</p> <p>Séquence 12: 14h15 à 15h15</p> <p>Jeux de rôle 3: Pratiquer et intégrer les apprentissages de la matinée - Feedbacks. (Pratique du questionnement des omissions)</p> <p>Séquence 13: 15h15 à 16h15</p> <p>Débriefing du jeux de rôle, partage d'expériences en grand groupe.</p> <p>Pause café: 16h15 à 16h30</p> <p>Séquence 14: 16h30 à 17h30</p> <p>Jeux de rôle 4: Approfondir et intégrer la pratique à partir du partage d'expérience. (Pratique du questionnement des distorsions et généralisations). Débriefing & partage d'expériences.</p>	Présentation-démonstration-Application-Feedback	3	4