



# METAPHORM

Pour une Approche Intégrale du développement  
du potentiel humain personnel et professionnel

## FORMATION EN PNL (AGREEE NLPNL) (PROGRAMMATION NEUROLINGUISTIQUE)



### La PNL c'est quoi ?



Si nous devons résumer en une phrase ce que représente la PNL, nous dirions que c'est un ensemble de techniques de communication et de changement.

Elle s'intéresse à " comment ça marche" plutôt qu'à expliquer " pourquoi ça ne marche pas". Elle permet de décoder l'expérience de personnes qui sont particulièrement douées dans un domaine spécifique (négociation, communication, éducation, sport, santé, thérapie ...) ou qui, placées dans des situations difficiles, ont découvert des moyens inhabituels et efficaces de s'en sortir (transformer des réponses phobiques ou traumatiques, se débarrasser de comportements indésirables comme l'insomnie, la boulimie, d'émotions parasites comme la jalousie, l'anxiété, le manque de confiance en soi ou de prise de recul).

### D'où vient la PNL ?

Cette discipline a été créée dans les années 70 par Richard BANDLER et John GRINDER, qui ont étudié ce qui distinguait d'une personne seulement compétente dans un domaine, une autre qui se montrait vraiment exceptionnelle. Leurs explorations ont abouti à une discipline qui nous aide à appréhender nos perceptions, nos manières de penser, de ressentir et d'agir.

La PNL nous permet de débloquer ce qui nous retient de vivre et à utiliser pleinement nos possibilités.

**Programmation**: parce que depuis notre plus tendre enfance, nous nous programmons, nous apprenons des choses, des manières de penser, de sentir, de ressentir et de nous comporter. Si nous faisons l'analogie avec l'informatique, nous possédons tous le même "hardware", matériel, notre cerveau. Ce qui change, c'est le "software", les programmes qui animent et qui permettent d'obtenir les résultats.

La conclusion intéressante de tout ceci est puisque le matériel est le même (cerveau et système nerveux), ce que parvient à réaliser une personne, une autre en est potentiellement capable.

**Neuro**: parce que cette capacité d'apprentissage, cette capacité à mettre en place des manières de penser, de ressentir et d'agir repose sur le fonctionnement de notre système nerveux. C'est lui en effet, qui grâce à nos cinq sens, perçoit l'environnement, le monde dans lequel nous vivons, interprète, code et transmet les messages de tous ordres. Les techniques de la PNL agissent directement sur cette organisation neurologique.

**Linguistique**: parce que c'est le langage qui structure et reflète la façon dont nous pensons. Il est le véhicule de nos expériences, de nos perceptions et de nos représentations du monde.

### A qui s'adresse la PNL ?

Accessible à tous, la formation en PNL peut répondre plus particulièrement aux besoins des formateurs, des thérapeutes, des experts en techniques corporelles, des éducateurs, des parents et des personnes en changement de carrière. Elle répond aux besoins de tous les professionnels de la relation d'aide, et de ceux qui veulent améliorer leurs capacités et leur bien-être, en un mot: "mieux vivre leur vie."

V1.4 03/09/23

# 1er Cycle : LE PRATICIEN EN PNL

## Module 1 : Les bases de la PNL

Tel le sous-bassement d'un immeuble, les bases sont le point de départ et les fondations indispensables à une intégration solide et fiable de la PNL.

Tous les outils vus lors de ce module peuvent être utilisés: soit seuls en tant que tels, soit comme outils faisant partie d'un processus plus vaste.

La première étape consistera à définir un cadre relationnel fonctionnel, c'est-à-dire à définir un espace où les règles de fonctionnement sont claires et exprimées dans un respect mutuel.

« dans un respect mutuel » signifie en apprenant à connaître l'autre, à se faire connaître, à clarifier les informations de part et d'autre, et à déterminer comment y arriver.



### Principes et présupposés de la PNL : les fondements de l'efficacité.

#### Optimiser notre communication, développer nos potentiels et nos ressources:

Nous découvrirons les compétences communes aux grands communicateurs :

- ✓ Les valeurs ou comprendre le moteur de nos motivations et de nos actions,
- ✓ La calibration ou comment développer notre acuité sensorielle pour décoder le langage verbal et non verbal de notre interlocuteur,
- ✓ La synchronisation ou comment utiliser notre langage et notre posture corporelle pour qu'ils facilitent la compréhension de notre interlocuteur et augmentent la qualité du rapport,
- ✓ Le métamodèle linguistique ou comment poser des questions spécifiques pour obtenir une réponse précise,
- ✓ La définition de l'objectif ou comment établir des objectifs pour augmenter leurs chances de succès : Apprendre à se fixer des objectifs concrets, motivants et atteignables,
- ✓ La flexibilité comportementale ou comment nous adapter en fonction de notre interlocuteur et des contextes,
- ✓ L'ancrage ou comment installer un des premiers et puissants outils de changement de la PNL.

#### Développer notre potentiel et nos ressources:

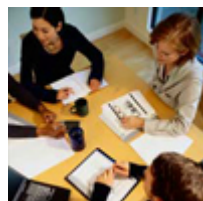
- ✓ La gestion des états internes,
- ✓ La notion d'ancrage ...

<b>Lieu</b>	Montpellier	
<b>Durée et dates</b>	4 jours, du 10 au 13 septembre 2026	
<b>Formateurs</b>	Guillaume Ziegel, Céline Roméro	
<b>Prix</b>	Dans le cadre de la formation continue : 1000 € (entreprise de plus de 10 salariés) 800 € (entreprise de moins de 10 salariés et professions libérales) En autofinancement pour les professions libérales et les particuliers : 600 €	

# Technicien en PNL

## Module 2: Les Stratégies

Ce module nous fera toucher l'essence de la PNL ! En effet, Richard BANDLER (l'un des deux fondateurs de la PNL) n'avait-il pas été interpellé par sa capacité à reproduire instantanément « comment » un communicateur faisait pour être efficace ?!



Nous apprendrons donc à analyser la stratégie mise en œuvre par une personne, que cette stratégie soit performante ou non, et, en conséquence, soit de la dupliquer dans d'autres contextes à volonté, soit de la rendre performante !

Certaines modélisations de stratégies ont amené à créer des modèles dits universels comme ceux permettant la création ou le renforcement d'un comportement ou la capacité à créer et développer un projet ...Enfin, ce module nous fera prendre conscience de la différence entre la perception que nous avons d'un événement et la perception que nous avons de ce même événement, notamment en reconnectant des ressources qui transformeront nos épreuves en apprentissage.

- ✓ Stratégies : apprendre et mettre en pratique des processus de décision, de motivation, de créativité et de négociation efficaces.

<b>Lieu</b>	Montpellier
<b>Durée et dates</b>	4 jours, du 29 octobre au 1er novembre 2026
<b>Formateurs</b>	Guillaume Ziegel, Céline Roméro

## Module 3: Les Recadrages

Dans le premier module de la formation avancée, nous avons abordé l'analyse des stratégies. Dans ce module, notre exploration se situera plus spécifiquement au niveau de nos valeurs (critères).

La capacité de percevoir différemment, de se placer d'un autre « point de vue », de prendre en compte d'autres facteurs permet de mettre fin à de nombreux problèmes. C'est ce qu'on appelle le recadrage : changer le cadre dans lequel une personne perçoit des événements pour en changer la signification. Quand la signification change, les réactions et comportements de la personne changent aussi.

Il sera donc, pendant ces 4 jours, beaucoup question de recadrage (percevoir différemment) afin de satisfaire, avec plus de flexibilité nos valeurs et plus de choix, celles d'un système (famille, entreprise,...) et/ou de guider d'autres personnes à satisfaire leurs systèmes de valeurs.

- ✓ Changement d'histoire personnelle : modifier les perceptions du passé qui inhibent notre présent,
- ✓ Dialogue avec l'inconscient,
- ✓ Recadrage de contenu et de contexte,
- ✓ Sous modalités : découvrir et modifier les composantes du codage neurologique de nos expériences pour les vivre d'une manière plus satisfaisantes,
- ✓ Ancrage : utilisation avancée,
- ✓ Recadrage spatial : travail sur les polarités et résolution des conflits intérieurs,
- ✓ Cadre de contraste ou comment trouver la différence qui fait la différence,
- ✓ Etat d'excellence : pouvoir identifier, reproduire et maintenir dans des circonstances plus difficiles un état de ressource qui nous donne accès au maximum de nos performances,
- ✓ Les trois positions perceptuelles pour changer de perspective,
- ✓ **Certification de technicien.**

<b>Lieu</b>	Montpellier
<b>Durée et dates</b>	4 jours, du 10 au 13 décembre 2026
<b>Formateurs</b>	Guillaume Ziegel, Céline Roméro
<b>Prix Mod 2 &amp; 3</b>	Dans le cadre de la formation continue : 2000 € (entreprise de plus de 10 salariés) 1600 € (entreprise de moins de 10 salariés et professions libérales) En autofinancement pour les professions libérales et les particuliers : 1200 €

## Praticien en PNL

### Module 4: Faire émerger les ressources du changement

Dans un premier temps, ce module nous fera découvrir de nouveaux modèles de création et d'installation de stratégie permettant à un individu d'atteindre un objectif désiré et donc de satisfaire des valeurs importantes pour lui. Puis, la PNL étant un modèle d'ouverture et de choix cherchant à démontrer que rien n'est toujours vrai ni bon, nous présenterons un « anti métamodèle linguistique » : l'induction hypnotique de Milton Erikson. Le voyage se poursuivra ensuite vers l'unification, le renforcement, voire la création, de notre perception identitaire. Pour ce faire, nous irons explorer des espaces plus vastes que notre identité, parfois nécessaires à l'accès à nos ressources.

- ✓ Création, installation et modification de stratégies
- ✓ Intégration de nos diverses « persona » en une identité centrale
- ✓ Technique de rêves multiples et interconnectés
- ✓ Technique de dissociation pour les phobies
- ✓ Technique pour contacter les ressources de notre conscient, de notre inconscient et des mentors que nous nous sommes choisis
- ✓ ...

Lieu	Montpellier
Durée et dates	4 jours, du 7 au 10 janvier 2027
Formateurs	Guillaume Ziegel, Céline Roméro

### Module 5 : Manager le changement

Ce module achèvera le cycle de praticien et sera constitué de deux parties:

**1)** Révision et vérification de l'intégration des outils PNL vus depuis les bases: Pendant 3 jours, il sera question de finaliser le premier puzzle qu'est le praticien : en effet, il ne suffit pas de connaître des outils (le Savoir), il faut aussi savoir les appliquer (le Savoir-Faire) et cela en toute congruence (le Savoir-Etre).



Nous travaillerons donc sur l'organisation efficace des informations recueillies, structurées et en lien les unes avec les autres, pour trouver la cohérence de l'espace problème d'un individu. Ensuite, savoir identifier la pierre d'achoppement et y remédier, c'est-à-dire choisir l'intervention adéquate et la mettre en pratique dans le présent et pour le futur.

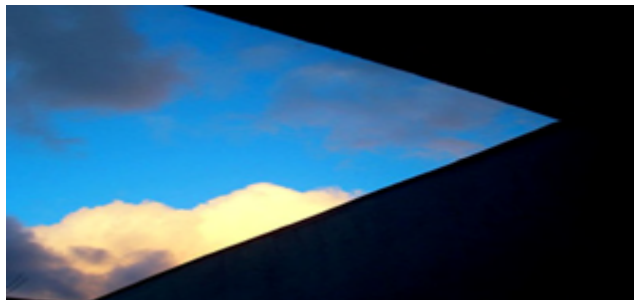
- ✓ Rassembler rapidement les informations utiles sur le problème
- ✓ Tester la qualité et la cohérence de notre information en utilisant le réseau d'expérience et l'écran blanc
- ✓ Dessiner les composantes d'expériences nécessaires pour amener une personne à atteindre son objectif
- ✓ Identifier le type d'intervention pour l'y amener et procéder aux changements nécessaires

**2)** Les 3 derniers jours seront consacrés au travail de certification : par groupe, les participants mettront en pratique ce qui aura été vu auparavant et soumettront leur travail à un jury qui décidera de leur certification de Praticien en PNL.

Lieu	Montpellier
Durée et dates	6 jours, du 26 au 31 janvier 2027
Formateurs	Brigitte Penot, Guillaume Ziegel, Céline Roméro
Prix Mod 4 & Mod 5	Dans le cadre de la formation continue : 2500 € (entreprise de plus de 10 salariés) 2000 € (entreprise de moins de 10 salariés et professions libérales) En autofinancement pour les professions libérales et les particuliers : 1500 €

## 2ème Cycle : LE MAÎTRE PRATICIEN EN PNL

La formation de Maître-Praticien est accessible aux Praticiens certifiés. Elle permet d'appréhender les aspects systémiques de la structure subjective d'un individu, d'approfondir la compréhension des effets interactifs entre ses éléments (comportements, capacités, valeurs, croyances...), d'intégrer de nouveaux processus d'intervention allant de plus en plus vers l'élégance, l'efficacité et vers l'autonomie, notamment grâce à la modélisation.



### Module 1 : Les métaprogrammes, Le SCORE, le langage d'influence (Milton ERICKSON)

Les métaprogrammes sont des schémas organisateurs qui se manifestent dans notre langage. Ils permettent de trier, d'élaborer et d'évaluer les informations internes et externes pour donner du sens à nos expériences, à notre représentation du monde, et d'agir dans divers contextes de la vie. Apprendre à découvrir ses métaprogrammes ou ceux des autres accroît notre développement, notre flexibilité et notre capacité de compréhension des autres. Nous apprendrons à identifier les métaprogrammes que nous utilisons dans une stratégie et à modifier les métaprogrammes limitants dans une expérience ou à réorganiser leur séquence dans une stratégie.

Nous irons également explorer le modèle SCORE de Robert Dilts qui permet d'organiser, de façon minimale et essentielle, l'information nécessaire au processus de changement.

Puis nous aborderons les travaux de Milton Erickson, hypnose, tâches et métaphores. Nous développerons notamment les procédures de détermination et communication d'une tâche, stratégie thérapeutique inspirée de l'hypnose où le thérapeute demande au patient d'effectuer une tâche dans sa vie quotidienne pour en faire une nouvelle expérience dite de référence. De même, nous découvrirons un autre moyen, doux et efficace, de guider un individu vers un changement positif et générateur : la métaphore.

- ✓ S'approprier des modèles avancés de négociation et de résolution de problème : les positions perceptuelles et les niveaux logiques, le co-alignement des niveaux logiques, le modèle SOAR, le SCORE ;
- ✓ Acquérir les outils de la modélisation : créer un comportement nouveau, rechercher les convictions de l'expert, analyser les états internes, les stratégies mentales, comportementales et émotionnelles...
- ✓ Les métaprogrammes : analyse et changement
- ✓ Stimuler les différentes orientations d'un système : responsabilité et conscience externe ;
- ✓ Le processus de changement : ses phases
- ✓ La communication selon Milton Erikson, communication indirecte avec l'inconscient appelée Langage d'influence

### Module 2 : Les croyances

Nos valeurs et nos attentes sont hiérarchisées de manière subjective dans un système organisé par nos croyances.

Dans ce module, nous irons donc à la découverte de nos croyances fondamentales et ferons la différence entre les croyances limitantes et celles ouvrantes.

A partir d'apports de la psychanalyse, de l'éthologie et de la systémique, nous explorerons un modèle appelé « reimplanting » élaboré par Robert Dilts.

Ce module se terminera par un travail sur les conflits de croyances.

- ✓ Décoder les règles internes structurelles d'un système le limitant et les transformer
- ✓ Identifier les changements prioritaires à mettre en œuvre ;
- ✓ Prendre conscience et remettre en cause des résistances en recadrant des objections ;
- ✓ Ligne de temps et déprogrammation ;
- ✓ Changement de croyances par diverses techniques ;
- ✓ Intégration de croyances conflictuelles dans la gestion de conflits (interne-externe) ; Travail sur les dépendances et la gestion émotionnelle ;
- ✓ Le travail de Katie Byron ;

## Module 3 : Les stratégies d'échec et de succès

La PNL est née de la modélisation de professionnels excellents. Nous pouvons aussi être nos propres modèles ou prendre modèle sur des personnes de notre entourage en relevant des stratégies implicites qui sous-tendent ces réussites.

A partir de nos stratégies d'échec (état présent) dues notamment à des toxines (honte, culpabilité, rancœur, deuil non fait, conflit d'agression...) empêchant toutes capacités de se développer et de se mettre en place, nous appliquerons des protocoles permettant l'accès à ces stratégies de succès (état désiré).

- ✓ Les stratégies de l'échec : décodage et transformation ;
  - ✓ Se débarrasser de la honte et de la culpabilité pour oser progresser et réussir !
  - ✓ Les techniques de deuil : professionnel ou autres ;
  - ✓ Comment faire face à l'agression, au harcèlement ;
- ✓ Les stratégies du succès et leur paradoxe ;
- ✓ Modéliser un expert

## Module 4 : La modélisation et la certification

Les trois premiers jours de ce module consisteront à intégrer les outils de modélisation de l'expérience subjective d'individus dans leur système d'excellence, c'est-à-dire décoder les points communs essentiels de leurs structures, afin de reproduire et transférer la compétence à partir des métaprogrammes, capacités et stratégies, croyances, critères ... qui la soutiennent.

Les deux derniers jours serviront à un travail qui permettra de procéder à l'obtention du certificat de Maître-Praticien.

Enfin, une journée sera consacrée à de la supervision (dates à définir avec les stagiaires)

- ✓ Techniques théâtrales sur le thème « faites vous mêmes votre malheur » ;
- ✓ La transformation essentielle : laissé mourir ce qui n'est plus, conscientiser et intégrer ce qui vient de naître ;
- ✓ Les mentors : à quelles références en terme de savoir, savoir-faire et savoir-être devons nous être reliés pour pérenniser et automatiser nos stratégies de réussite ;
- ✓ Applications de la PNL à différents contextes : communication, management, santé, enseignement, parentalité... en fonction du groupe ;
- ✓ Auto-évaluation ; Modélisation d'un « bon Maître Praticien » ;
- ✓ Certification de Maître Praticien ;

<b>Lieu</b>	Montpellier	Montpellier	Montpellier	Montpellier
<b>Module</b>	Les méta-programmes	Les Croyances	Stratégies d'échec et de succès	La modélisation + Certification
<b>Durée et dates</b>	5 jours : dates bientôt disponibles pour 2027	5 jours : dates bientôt disponibles pour 2027	5 jours : dates bientôt disponibles pour 2027	6 jours : dates bientôt disponibles pour 2027
<b>Formateurs</b>	Brigitte Penot, Guillaume Ziegel, Céline Roméro	Brigitte Penot, Guillaume Ziegel, Céline Roméro	Brigitte Penot, Guillaume Ziegel, Céline Roméro	Brigitte Penot, Guillaume Ziegel, Céline Roméro
<b>Prix</b>	Dans le cadre de la formation continue : 6300 € (entreprise de plus de 10 salariés) 5670 € (entreprise de moins de 10 salariés et professions libérales) En autofinancement pour les professions libérales et les particuliers : 4200 € pour les 21 jours			