

## Certification en Intelligence émotionnelle

**PUBLIC :** managers, dirigeants, chefs d'entreprise, créateur d'entreprise

<p>Durée : 3,5 jours (25h) Ref : MGT104</p>	<p>Prix Inter : 1800 €HT</p>
<p>Objectif</p> <p>Être capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diagnostiquer son propre état émotionnel ainsi que celui d'autrui dans différentes situations</li> <li>- Mettre en place une pratique consciente et adaptée de son intelligence émotionnelle</li> <li>- Développer ses qualités relationnelles et sa communication</li> <li>- Amplifier et assurer sa capacité décisionnelle</li> <li>- Acquérir un niveau de bien-être et de santé</li> </ul>	<p>Méthode</p> <p>Évaluation du Quotient Émotionnel en début de formation Analyse des pratiques professionnelles</p> <p>Exposition de contenus en neurosciences et psychologie sociale appliqués au management</p> <p>Mises en pratique et en situation</p> <p>Mise en place d'un projet de progression personnelle en fin de formation</p>
<p>Pré-requis : aucun</p>	<p>Évaluation</p> <p>Elle se fait tout au long de la session via des QCM et mises en situation. A la fin de celle-ci, chaque participant passe une certification.</p> <p>Cette certification se fait sur une demi-journée supplémentaire, l'évaluation se fait à partir des connaissances acquises et d'une mise en situation/cas à traiter.</p>

### Jour 1 Matin

***Passation du test de Quotient émotionnel. Retour des participants sur le test. Mise en place d'un carnet de progression personnelle***

- I. La nature de l'intelligence émotionnelle
  1. QI et QE, les différences, les convergences
  2. Les autres intelligences en cohésion avec l'IE
  3. Retour sur nos premiers pas en éducation émotionnelle
  4. Re-décider nos croyances sur l'IE

### Après-midi

- II. Découvrir le fonctionnement de l'intelligence émotionnelle
  1. Qu'est-ce qu'une émotion ?
  2. À quoi servent les émotions ?
  3. Lorsque les émotions prennent le pouvoir, que se passe-t'il ?
  4. Les bases neuronales et hormonales des émotions

5. Le gouvernail intérieur : apprendre à lire ses propres émotions
6. Le self-control : être OK dans le chaos
7. Nourrir ses propres besoins émotionnels
8. Émotion et motivation
9. Émotion et décision

**Applications et mises en situations :**

- Dans diverses situations managériales, hiérarchiques, transversales, de négociation, ou encore d'entretien, les participants sont invités à choisir et utiliser leurs émotions de manière adéquate. Ces situations sont suivies de débriefing en groupe.

Jour 2 Matin

III. L'intelligence émotionnelle, un outil relationnel performant et pertinent

1. Le radar social : apprendre à lire les émotions de son entourage
2. Les outils de l'analyse transactionnelle pour mettre en place une méthode de gestion émotionnelle au quotidien : Le PAE
3. Les signes de reconnaissance, OK corral, Les Drivers
4. Les jeux psychologiques : Le triangle de Karpman
5. Savoir faire la différence entre les techniques d'influence et les techniques de manipulation

**Applications et mises en situations :**

- Dans diverses situations managériales filmées, les participants sont invités à repérer le langage émotionnel en présence

- mises en situations d'entretiens : délégation, recadrage, réunion

Après-midi

IV. Distinguer et utiliser les éléments verbaux, para-verbaux et non-verbaux

1. Qu'est-ce que la communication para et non verbale ?
2. Repérer les éléments para-verbaux et non-verbaux une prise de parole
3. Repérer les effets des émotions filtrées par les postures sociales
4. Prendre conscience de son langage para et non verbal

**Applications et mises en situations :**

- à partir de plusieurs situations managériales projetées, les participants sont invités à repérer l'efficacité ou le manque de pertinence de comportements relationnels ou discursifs.

Jour 3

V. L'intelligence émotionnelle, un outil managérial

1. Mettre en place une tactique pour gérer la relation hiérarchique, transversale ou en négociation
2. Interpréter les signaux faibles, anticiper les disruptions, gérer les conflits, les «incapacitations»
3. Favoriser l'ouverture de chacun en tête à tête ou en groupe
4. Mettre en place un processus partagé, générateur d'ouverture dans son équipe
5. Mobiliser son équipe en favorisant les approches collaboratives : l'exemple du codéveloppement

**Applications et mises en situations :**

- les participants vivent en grandeur réelle une réunion de prise de décisions

- Les participants vivent en grandeur réelle une séance de Codéveloppement en prenant chacun son tour la position de coach, consultant, client.

***Après-midi***

VI. Diagnostic d'équipe, de projet

1. Mise en place d'un dossier de diagnostic de son équipe, de son entreprise ou de son projet
2. Les thèmes du diagnostic : l'adaptabilité, la maîtrise émotionnelle, l'intégrité, l'empathie, l'optimisme, les conflits, l'entraide, le retrait, la volonté de résultats, l'influence, la manipulation, la diversité
3. Diagnostic des relations interpersonnelles : prendre le pouls de manière juste
4. Diagnostic de ses propres sensations au sein de l'équipe

***Applications et mises en situations :***

- ***Analyser le diagnostic émotionnel d'une équipe.***
- ***Les participants mettent en forme le diagnostic qui les concerne, puis le présente au groupe sur un mode participatif.***
- ***Mises en situations finales***

Jour 4

***Demi-journée de certification***