

Comprendre et maîtriser ses émotions

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

Durée : 2 jours (14h) Ref : CMN507	Prix Inter : 1 280 €HT Prix Intra sur devis
Objectif Être capable de : - Diagnostiquer son propre état émotionnel pour mieux le maîtriser - Développer ses qualités relationnelles et sa communication - Amplifier et assurer sa capacité décisionnelle	Méthode Analyse des pratiques professionnelles Exposition de contenus en neurosciences et psychologie sociale appliqués au management Mises en pratique et en situation
Pré-requis : aucun	Évaluation Elle se fait tout au long de la session via des mises en situation. L'évaluation se fait à partir des connaissances acquises et d'une mise en situation.

PROGRAMME

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. Premiers pas en éducation émotionnelle
 4. Re-décider nos croyances sur l'IE

- 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.

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

1. Le radar social : apprendre à lire les émotions de son entourage
2. Les signes de reconnaissance, OK corral, Les Drivers
3. 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

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 invité à repérer l'efficacité ou le manque de pertinence de comportements relationnels ou discursifs.

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.