



Utiliser son intelligence émotionnelle pour mieux communiquer

code web 3UIE

DURÉE : 3 jours

24h en présentiel (déjeuners de travail inclus) | 21h à distance

PRIX : 1 790 € HT (2 148 € TTC)



CALENDRIER

En présentiel ou à Distance

Découvrir les dates dans
votre ville (ou à Distance)
www.performances.fr
code web : 3UIE

CLIQUEZ ICI



Cette formation peut donner lieu à une adaptation en **intra-entreprise** ou prendre la forme d'un **parcours individuel sur mesure à distance**.



En ajoutant une journée "atelier de certification", votre formation deviendra éligible au **Compte Personnel de Formation (CPF)**.

Plus d'infos >> www.performances.fr >> code web : **PC3UIE**

DURÉE TOTALE (avec option) : 4 JOURS

PRIX TOTAL (avec option) : Prix : 2390 € HT (2868 € TTC)



PARTICIPANTS

ENCADREMENT - RESPONSABLES RH ET ASSISTANTS - COLLABORATEURS IMPLIQUÉS DANS DES SITUATIONS RELATIONNELLES COMPLEXES OU À FORT ENJEU ÉMOTIONNEL.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



OBJECTIFS

- ▶ Analyser les processus neuropsychologiques de l'émotion et de l'intelligence émotionnelle.
- ▶ Déchiffrer ses séquences émotionnelles afin de les intégrer et de les utiliser.
- ▶ Décoder les motivations, appréhensions et intentions réelles de vos interlocuteurs.
- ▶ Intégrer son intelligence émotionnelle à ses pratiques professionnelles ou managériales.

Programme

Comprenez le fonctionnement de votre cerveau émotionnel

- ▶ La mécanique cérébrale : spécialisation des aires, interdépendance cachée de l'émotion et de la raison, de la conscience et de l'inconscience, stockage et modification des souvenirs.
- ▶ Le cerveau social : neurones miroirs, récompenses et contre-récompenses, psychologie de l'affinité et de l'antipathie, illusions du sentiment, émotions conscientes et inconscientes, travail et fatigue émotionnels.
- ▶ Les intelligences : visages multiples, indicateurs de mesure, calcul du fameux QE (Quotient émotionnel), fluctuations cycliques, croyances limitatives héritées de l'histoire personnelle ou de la culture d'un milieu.
- ▶ Déjouer les pièges de son propre cerveau : prendre conscience qu'une émotion peut en cacher une autre, explorer ses besoins fondamentaux et ses mécanismes de défense.

Incorporez vos propres émotions

- ▶ Apprivoiser ses émotions : les reconnaître, les nommer, les différencier, sortir de l'engourdissement chaotique pour progresser dans l'échelle de conscience.
- ▶ Analyser ses mécanismes émotionnels : les déclencheurs, les interprétations automatiques, les enchaînements de pensées et d'attitudes.
- ▶ Intégrer ses émotions à sa vie relationnelle : évaluer l'acceptabilité sociale de ses émotions, savoir les exprimer avec simplicité, sobriété et habileté, garder le contrôle de ses impulsions et manifestations.
- ▶ Transformer ses émotions en alliées : utiliser les informations qu'apportent les émotions bien décryptées, faire participer l'ensemble de son cerveau à ses prises de décision.

Affutez votre intelligence de l'autre

- ▶ Comprenez ce que l'autre veut vraiment dire (au-delà bien souvent de ce qu'il dit) : de l'écoute des nuances de la voix à l'observation des gestes et des mimiques. Déjouez les faux/vrais mensonges.
- ▶ Pratiquez l'intelligence émotionnelle dans les relations professionnelles : sachez accorder votre longueur d'onde à celle (souvent variable) de votre interlocuteur.
- ▶ Cultivez l'intelligence émotionnelle avec vos proches : soutenir, orienter, stimuler, temporiser, partager (avec ou sans réserve) leurs difficultés ou leurs projets. Sachez utiliser l'espace, le silence et le temps.
- ▶ Développez une relation au fil du temps : attraction, séduction, confiance, intimité, durée (quand c'est possible), éloignement délicat (quand c'est inévitable).

Pratiquez le management émotionnel

- ▶ Posez tranquillement vos émotions : expliquer sa réalité subjective sans manifestation théâtrale.
- ▶ Aidez vos interlocuteurs à exposer leurs émotions : l'art d'accueillir la vérité de l'autre pour la faire évoluer.
- ▶ Permettez à une relation de s'installer dans la durée : intégrité, fiabilité, fidélité (y compris dans les périodes difficiles). Savoir apprivoiser les timides et développer une relation en respectant les étapes.
- ▶ Communiquez au quotidien : demander sans complexe, refuser sans blesser, formuler une critique sans blesser, réagir à une critique sans s'enflammer, évacuer (ou faire évacuer) la colère sans dégâts collatéraux.

Tour de table pour recueillir les attentes des participants

Moyens pédagogiques : Support de cours - Exercices pratiques - Mises en situation

Évaluation des acquis formation : réalisée en fin de formation par un questionnaire écrit.

Sanction du parcours : Attestation de fin de formation