

Gérer les émotions dans un contexte professionnel

De la gestuelle au management émotionnel

DURÉE : 2 jours

16h en présentiel | 14h à distance

PRIX : 1190.00 € HT (1428.00 € TTC)

PARTICIPANTS

Encadrement, chefs d'équipe, assistant(e)s manager.

Collaborateurs amenés à déployer toute leur intelligence émotionnelle dans l'exercice de leurs responsabilités.

Collaborateurs des secteurs éducatifs, associatifs ou médico-sociaux.

PRÉREQUIS : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Comprendre l'impact des émotions sur la performance au travail.
- ▶ Décoder le langage non verbal des gestes et des mimiques.
- ▶ Manager ses propres émotions pour manager les émotions de ses partenaires : le management émotionnel.
- ▶ Faire face aux attitudes imprévisibles d'un collaborateur, d'un usager, ou d'un client.

PROGRAMME

Comprendre les émotions en profondeur

- Comprendre la puissance des émotions : impact sur les relations, la productivité, la motivation, la qualité des relations, la fluidité de la communication.
- Développer et déployer son intelligence émotionnelle : mécanismes, conditions, subtilités.
- Analyser l'éventail des émotions et des sentiments : enthousiasme, déception, tristesse, burn-out, culpabilité, jalousie, peur agressive, colère explosive ou implosive.
- Identifier les pensées automatiques qui génèrent des émotions négatives : en finir avec les décisions impulsives en s'initiant à la restructuration cognitive.

Décoder et maîtriser le langage du corps

- Déchiffrer le langage non verbal des dispositions et des intentions réelles : postures, mimiques, intonations, actes manqués.
- Utiliser les techniques de relaxation et de cohérence cardiaque : l'auto-régulation.
- Adopter les bons réflexes en cas de déstabilisation : la gestion du trac, l'intervention en réunion, l'apaisement d'un interlocuteur anxieux ou en colère, la gestion d'un conflit de fond.
- Expérience pratique de maîtrise de soi : gérer un interlocuteur agressif ou provocateur.

Mettre en pratique le management émotionnel

- Canaliser ses émotions en entretien ou en réunion : l'anxiété, le trac, le découragement, l'irritabilité.
- Désamorcer les processus émotionnels en jeu dans un conflit : de la tension à l'emportement.
- Déjouer les engrenages émotionnels : chantage affectif, racket émotionnel, effet rebond, déni, réactivation
- Endiguer la submersion émotionnelle : épuisement, sautes d'humeur, susceptibilité agressive.

Gérer les émotions de ses collaborateurs

- Accueillir les émotions de ses collaborateurs, afin de les transformer en énergie ou en ressources plutôt qu'en handicap, faire preuve d'empathie sans absorber la charge émotionnelle.
- Développer son intelligence émotionnelle, pour déchiffrer les vrais besoins et les inquiétudes réelles, au-delà des accusations : l'identification des peurs ou des motivations.
- Gérer les débordements émotionnels, les situations tendues, les réactions disproportionnées.
- De l'empathie à l'assertivité : s'affirmer en douceur devant un collaborateur, un partenaire, un client, un usager.

Un test de positionnement sera envoyé aux participants en amont de la formation.

Tour de table pour recueillir les attentes des participants.

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

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

Sanction de la formation :
Attestation de fin de formation

**CALENDRIER**
En présentiel ou à Distance
Découvrir les dates dans votre ville (ou à Distance)
www.performances.fr
code web : FG3
CLIQUEZ ICI 