

## MANAGEMENT 1

**CODE : MAN1**

**« Développez vos Compétences Emotionnelles et Relationnelles »**

### OBJECTIF DE LA FORMATION :

- Développer son intelligence émotionnelle et relationnelle
- Identifier son niveau d'intelligence émotionnelle (Quotient Émotionnel)
- Savoir identifier une émotion et sa source.
- Savoir préserver son équilibre émotionnel dans une relation difficile.
- Comprendre les émotions vécues et développer son intelligence sur la reconnaissance des besoins
- Gérer un conflit émotionnel avec plus d'aisance
- Gérer son stress notamment en identifiant les facteurs clés qui augmentent le stress de chacun
- Focaliser son esprit, ses émotions sur ses besoins ou désirs et non plus sur ses peurs
- Améliorer sa communication verbale et non verbale
- Développer une capacité de recul pour rester adaptable
- Expérimenter les situations de sur (ou sous) positionnement en situation de management
- Établir le bon niveau de contact pour une communication fructueuse et un management plus efficace

### INFORMATIONS PRATIQUES

#### DUREE DE LA FORMATION

- Présentiel total = 6 jours soit 48 heures de formation
- Présentiel collectif et individuel

#### PUBLIC CONCERNE

Toute personne souhaitant développer ses aptitudes relationnelles, émotionnelles, son leadership et ses aptitudes managériales. Cette formation est particulièrement adaptée pour les dirigeants et les managers

Version du 21/06/2024

<p><b>DATES ET LIEUX</b></p> <p><b>Lieu :</b> 1. Les Carnets d'Éveil. 30, rue Saint Lazare 75009 PARIS</p> <p><b>Dates :</b></p> <p>Nous consulter</p> <p><b>Calendrier :</b></p> <p>Nous consulter</p> <p><b>TARIF</b> 3000 € HT pour les 6 jours <small>(Exonération de TVA selon l'article 261-4-4° a du Code Général des Impôts)</small></p> <p><b>Modalités de règlement :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Financement total ou partiel par un OPCO: +250€ de frais de dossiers</li><li>Règlement en plusieurs échéances: de 10% à 12% supplémentaires sur le montant étalé selon le nombre d'échéances.</li></ul> <p><b>ACCESSIBILITE AUX PERSONNES ATTEINTES D'UN HANDICAP</b> Nous contacter</p> <p><b>DELAIS D'ACCES</b> Au plus tard 15 jours avant le début de la formation.</p> <p><b>PRE-REQUIS</b> Aucun pré-requis.</p> <p><b>MODALITES D'ACCES</b> Entretien préalable pour l'étude des besoins et signature de la convention de formation.</p>	<p><b>LES BONUS</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Un programme enrichi depuis 12 ans par des cas concrets provenant de l'entreprise</li><li>Groupes limités à 10 personnes maximum</li><li>Pédagogie par des mises en situation concrètes et des jeux de rôle représentant 50% du temps de la formation</li></ul> <p><b>L'ENCADREMENT</b> Nos intervenants sont des consultants formateurs et coachs certifiés ayant une longue expérience en tant que cadres supérieurs dans l'industrie ou les services.</p> <p>▪ <b>Sylvie Hardy-Franceschi</b> : Formatrice-animatrice et Coache certifiée. Praticienne certifiée en C.N.V et Management Collaboratif. Co-créatrice de la méthode I.E.R. Statut : Entrepreneure et Directrice des Carnets d'Éveil.</p> <p><b>MOYENS PEGAGOGIQUES :</b> Les exercices proposés dans les journées permettent d'améliorer la connaissance de soi-même et des autres, et de son style de relation/communication et de management (hiérarchique). Cela permet aussi de développer une vision plus claire dans une situation donnée, de savoir rester stable et persévérant face aux obstacles, d'accroître son charisme, d'inspirer les autres, d'augmenter son efficience, etc.</p>
---	---



## CONTENU DE LA FORMATION

### **La Communication Assertive et Efficace:**

La formation vise à apprendre à établir un mode de communication et de relation plus efficace en situation d'apprentissage. S'exercer à l'écoute active et la synchronisation. Avoir une lecture claire de la situation qui se joue. Clarifier les actions qui améliorent la communication. Savoir se rendre disponible, réceptif, détendu, à l'écoute de l'autre, notamment en situation de conflit. Être capable de motiver et d'inspirer ses élèves.

### **L'Intelligence Relationnelle :**

La formation amène à découvrir la diversité des relations et l'Intelligence Relationnelle. Définir les forces et les faiblesses présentes en soi. Définir les 7 grands besoins relationnels. Repérer les causes de conflits, positiver la situation, impact des messages positifs/négatifs, hygiène relationnelle, définir un cadre de sécurité. Définir les apports/attentes et zones d'intolérances dans la relation. Préserver & améliorer l'harmonie des relations.

### **L'Intelligence Emotionnelle :**

La formation propose de développer des capacités comportementales et relationnelles en matière de gestion des émotions en clientèle. Découvrir et de comprendre l'intérêt de la gestion du NON. Repérer les causes de conflits et adapter son attitude pour prévenir l'escalade. Gérer le stress dans le cadre des litiges, désaccords et négociation. Désamorcer par le développement de l'intelligence Émotionnelle.

Des feedbacks précis et bienveillants, des enregistrements vidéo, des mises en situation et des scénarii permettront de faire progresser les participants.

**La méthode pédagogique** pour chaque item de ce programme consistera en un enseignement théorique et pratique sous forme d'ateliers, individuellement ou par groupe de 2 puis en plénière (partages d'expériences dans un climat de bienveillance et de convivialité), mettant en œuvre les outils proposés.

### **Moyens techniques :**

Interactions avec les autres participants , échanges interpersonnels, note-book, et débriefings

## SANCTION DE LA FORMATION

### **Méthodes d'évaluation :**

Quizz en fin de formation avec un minimum de points à totaliser. Evaluation à chaud.

### **Validation du stage :**

Une feuille d'émargement pour chaque demi-journée devra être signée pour chacun des élèves.

Remise aux élèves d'une documentation écrite synthétisant les principaux éléments de la formation.

Chaque participant se verra remettre un certificat en fin de parcours.

## PROGRAMME

### Jour 1:

Présentation et attente des stagiaires sous forme d'exercice  
Auto-évaluation des capacités de gestion émotionnelle et de gestion du stress des participants.  
Définition des concepts, gestion du NON. Important/ Urgent au quotidien. Gestion des priorités  
Compréhension du champs émotionnel Vs Intellectuel (QE & QI)- Goldman  
Gestion des émotions. Élargir sa compréhension du champ émotionnel.  
Connaissance des forces et faiblesses en communication. Gestion du mental et du physique.  
Exercices par 2 sur des situations vécues.  
Débriefing des exercices et mise en pratique sur des situations passées et à venir.  
Vérification et validation de l'apprentissage et de la mémorisation des techniques et des concepts puis processus d'Intégration par les émotions.  
Feedback- Bibliographie

### Jour 2:

Gérer les litiges et désamorcer les conflits  
Utilisation des 5 sens pour comprendre les émotions vécues –Gestion du stress dans le cadre des litiges, désaccords et négociations  
Explication des notions « Émettre et recevoir –Exercice de mise en pratique  
Compréhension de l'échelle des états émotionnels - Débriefing - Bibliographie  
Feedback général (opérer la synthèse des 2 journées)

### Jour 3:

Présentation de la Communication Assertive et Efficente et de ses principes  
Exercices de communication assertive (synchronisation, reformulation, feed-back, quitus, écoute attentive, formulation assertive)  
Découverte de l'écoute empathique & Exercices en binôme  
Sentiments, ressentis et besoins - Mise en situation à travers des jeux de rôles en binôme – pratique du feedback  
Débriefing face au groupe et point sur les enseignements reçus et feedback - Bibliographie.

### Jour 4:

Exercices d'écoute active et d'assertivité en situation de conflits ou de stress.  
Différencier Demande & Exigence – exercices  
Observation & Évaluation - exercices  
La manipulation. La reconnaître et la gérer- Compréhension et Mise en application des apports de la méthode dans le management.  
Répondre aux questions et valider les acquis.  
Bibliographie. C'est aussi l'occasion d'un Feed-back et d'envisager les axes de progression.

Version du 21/06/2024

## Jour 5:

Découverte de la diversité des relations et de l'Intelligence Relationnelle Formulation de l'objectif de chacun. Rappel des concepts de l'Intelligence Émotionnelle nécessaires à la pratique de l'Intelligence Relationnelle.

Compréhension des croyances parfois limitantes associées aux relations & Exercices associés

Définitions des 7 grands besoins relationnels – mise en situation

Débriefing

Vérification et validation de l'apprentissage et de la mémorisation des techniques et des concepts puis processus d'Intégration par la respiration

Débriefing face au groupe et point sur les enseignements reçus et feedback

## Jour 6:

Repérer les causes de conflits, positiver la situation, impact des messages positifs/négatifs, hygiène relationnelle, définir un cadre de sécurité – Mise en situation

Rappel des principes d'écoute active et de synchronisation & Exercices

Définir les apports & attentes et les zones d'intolérances dans la relation. Présenter la technique de la restitution et le Deuxième Principe. Proposer des techniques pour préserver & améliorer l'harmonie d'une relation

Exercices et mise en situation

Répondre aux questions, valider ses acquis et opérer la synthèse des autres modules - Bibliographie.

Le déroulement et les horaires sont donnés à titre indicatif et pourront varier légèrement.  
Tous droits réservés Les Carnets d'Éveil EURL

Version du 21/06/2024

