
Programme de Formation

Formation Développez votre intelligence relationnelle par les neurosciences

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique



Public visé

Notre formation s'adresse à :

- Toute personne amenée à **travailler en équipe** (groupes projets, équipes opérationnelles...)
- Toute personne occupant des **fonctions commerciales** en lien direct avec le client, des fonctions managériales, hiérarchiques ou fonctionnelles.



Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Améliorer sa connaissance de soi pour mieux se respecter et mieux s'adapter aux autres
- Savoir s'adapter aux situations délicates
- Identifier les pièges de la relation et conserver une posture assertive
- Être plus performant dans sa relation à l'autre, qu'il soit client, utilisateur, prestataire, collègue, manager ou subordonné



Description

Jour 1 :

- Comprendre la mécanique du stress, sous l'angle neurocognitif
- Comprendre les différentes manifestations comportementales du stress
- Comprendre les besoins fondamentaux humains
- Interpréter le réel message caché derrière un stress ressenti (peur du regard de l'autre par exemple)

Jour 2 :

- Pratiquer l'empathie et l'écoute active
- Utiliser les bases de la communication non violente pour préserver une relation respectueuse
- Utiliser les bases de l'analyse transactionnelle pour éviter les relations perverses et toxiques



Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.



 **Modalités pédagogiques**

Présentations et supports visuels : Utilisation de diapositives PowerPoint, de fichiers PDF ou d'autres supports visuels pour présenter les concepts clés, les méthodologies et les bonnes pratiques.

Démos et exemples concrets : Réalisation de démonstrations, d'exemples concrets peuvent également être utilisés pour illustrer les différents concepts. Des exercices pratiques sont également régulièrement réalisés.

 **Moyens et supports pédagogiques**

Nos outils pédagogiques mobilisés :

- L'Approche NeuroCognitive, pour favoriser une meilleure connaissance du fonctionnement de notre cerveau et des comportements qui en découlent
- La Process Communication, pour favoriser une meilleure connaissance des modes de communication verbal et non-verbal
- L'Analyse Transactionnelle, pour favoriser une meilleure connaissance des rapports sociaux en milieu professionnel
- La facilitation, pour faire émerger des idées nouvelles en intelligence collective
- Les outils du théâtre d'improvisation, pour favoriser une animation dynamique, participative et motivante pour les bénéficiaires de la formation

 **Modalités d'évaluation et de suivi**

Les apprenants ainsi que le formateur signeront une **feuille d'émargement** à chaque demi-journée de formation.

Avant la formation, un **questionnaire de positionnement** sera envoyé aux apprenants. Ce questionnaire permettra au formateur de préparer cette session en adaptant son approche au groupe.

Tout au long de la formation, les stagiaires seront **évalués en continu** grâce aux **exercices pratiques**.

Pour clôturer la formation, une **évaluation finale** sera réalisée à travers une mise en pratique professionnelle.

À l'issue de la formation, un **questionnaire de satisfaction** et une **attestation de réussite** sera délivrée aux apprenants, attestant de leur engagement et des compétences acquises tout au long de cette formation.