Programme de Formation

Développer votre intelligence relationnelle par les neurosciences

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique

Public visé

Notre formation Développer votre intelligence relationnelle par les neurosciences, 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 Développer votre intelligence relationnelle par les neurosciences, 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 spécifique n'est nécessaire. Cette formation est ouverte à toute personne souhaitant améliorer sa relation à l'autre dans un contexte professionnel.

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.