

LE MODÈLE HOMO EMOTICUS AU SERVICE D'UN MANAGEMENT BIENVEILLANT ET EXEMPLAIRE

MANAGER ET DÉVELOPPER SON LEADERSHIP AVEC UN MODÈLE INNOVANT D'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

PROGRAMME DE LA FORMATION

CONNAISSANCE ET MAÎTRISE DES ÉMOTIONS

- › L'intelligence émotionnelle selon le modèle Homo Emoticus
- › La mesure de l'intelligence émotionnelle
- Réaliser une palette exhaustive des émotions
- Évaluer son niveau d'intelligence émotionnelle par un questionnaire d'autodiagnostic
- Elaboration d'un plan d'action personnel
- › Les 4 moyens d'action sur les émotions : le corps, la pensée, la parole, l'action
- Questionnaire d'autodiagnostic sur les moyens d'action sur les émotions
- Partage d'expériences entre pairs
- Elaboration d'un plan d'action personnel

LES ÉMOTIONS DANS LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

- › La communication par les émotions
- › Le langage verbal
- › Le langage non verbal (expression faciale, présence, posture)
- › Les effets ressorts
- › Faire profil bas - Faire profil haut
- › Le jeu de la balançoire
- › Le jeu de la surenchère
- Exercices sur le regard et l'écoute
- Mises en situation relatives à l'accueil
- Mises en situation sur la parole valorisante/dévalorisante

LES ÉMOTIONS DANS LA NÉGOCIATION

- › Les biais émotionnels dans la négociation
- › La préparation émotionnelle à la négociation
- › Négocier par la peur, par l'envie, par l'admiration et par la gratitude
- Questionnaire de diagnostic d'une relation conflictuelle
- Coaching bilatéral en binôme
- Jeux de rôle de négociation avec un collaborateur

LE COMPORTEMENT DU MANAGER

- › Les 4 dimensions du management: projet, équipe, personne, crise
- › Les 4 prérequis du management: amour du métier, des hommes, du service et des responsabilités
- › Le management par la peur, l'envie, l'admiration et la gratitude : sanction, récompense, exemplarité, bienveillance
- › Les registres menaçants, séduisants, édifiants et bienveillants de la parole et de l'action
- Questionnaire d'autodiagnostic "Comportement du manager"
- Partage d'expériences : les meilleures pratiques managériales en termes de paroles et d'actions
- Elaboration d'un plan d'action personnel

LE MANAGEMENT DE PERSONNE

- › Connaissance mutuelle manager-collaborateur
- › Motivation, bien-être et souffrance au travail des collaborateurs
- › Évaluation des collaborateurs
- Questionnaire d'autodiagnostic sur le management de personnes
- Elaboration d'un plan d'action personnel
- Mise en situation sur l'évaluation d'un collaborateur

LE MANAGEMENT D'ÉQUIPE

- › La relation manager - équipe
- › Le modus operandi et le modus vivendi
- › Les instruments de partage et de rivalités
- › Cohésion et unité
- Questionnaire d'autodiagnostic sur le management d'équipe
- Partage d'expériences managériales entre pairs
- Jeux de rôle sur le discours, la vision

LE MANAGEMENT DE CRISE

- › Les phases de la crise
- › Les crises d'autorité, d'unité et d'identité
- › La prévention des crises
- Questionnaire d'autodiagnostic sur le management de crise
- Analyses de vidéos : études de cas de management de crise
- Mises en situation de management de crise

OBJECTIFS

- Gérer ses émotions et celles de ses collaborateurs en toutes circonstances.
- Se comporter au quotidien de manière exemplaire et bienveillante.
- Manager les membres de son équipe.
- Manager son équipe.
- Manager les crises.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Un modèle d'intelligence émotionnelle applicable à de nombreuses situations (management individuel, gestion d'équipe, résolution de conflits...)
- Une approche très opérationnelle des concepts d'exemplarité, de bienveillance, de management d'équipe, de gestion de crise
- Une formation s'appuyant sur de nombreux outils : questionnaires d'auto-diagnostic, mises en situation, jeux de rôles, plan d'action personnel

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tout manager exerçant une responsabilité hiérarchique, fonctionnelle ou de projet

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation

Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

2 590 € HT - Réf : MAN-HOMA

Validité : 30 juin 2024

PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse :
 du 11 au 13 octobre 2023
 du 4 au 6 décembre 2023
 du 11 au 13 mars 2024
 du 15 au 17 mai 2024
 du 26 au 28 juin 2024

Participant(e)

Mme M. Nom.....
Prénom.....
Fonction.....
E-mail
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)
Tél. (ligne directe).....
Tél. mobile (pour infos de dernière minute).....

Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en œuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :
.....

Formation choisie

Titre.....
Référence.....
Dates.....
Lieu.....
Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 50% sur le prix public).
Merci de préciser votre choix :

Formation + Accès e-ressources pendant un an * Formation seule

Tarif

Indiquez le tarif HT selon l'option choisie.....

Entreprise / Établissement

Raison sociale.....
Adresse.....
Code postal | | | | | Ville.....
Téléphone..... Fax.....
N° d'identification (TVA intracommunautaire).....
Code APE / NAF..... N° Siret | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom..... Prénom.....
Service/Fonction.....
Tél. (ligne directe)..... E-mail.....

Facturation/Règlement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.
Nom.....
Prénom.....
Service/Fonction.....
E-mail.....
Libellé de la facture.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro :
GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO.....
Numéro de prise en charge.....
Adresse de votre OPCO.....
Code postal | | | | | Ville.....

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à :

Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/cgv/

Prise en charge (si parcours certifiant) :
 CPF Entreprise OPCO