

A woman with long brown hair, wearing a white collared shirt and a dark blazer, is sitting at a meeting table. She has her eyes closed and her hands are raised in a meditative gesture. Other people's hands and arms are visible around the table, some holding papers and a pen. The background is a bright, modern office setting with large windows.

# MANAGER AVEC CALME

# MANAGER AVEC CALME

## Comment développer son intelligence relationnelle pour un management « authentique » et efficace ?



### Objectifs de la formation :

- Identifier ses « boutons rouges » (aversions, peurs, croyances limitantes...) pour prendre du recul et **mieux communiquer avec son équipe**
- Adapter sa communication aux **émotions** de son collaborateur pour l'aider à agir de façon efficace
- Adopter un **style de communication non conflictuel et stimulant** pour ses interlocuteurs (développement de l'objectivité, du sens de la nuance, etc.)

**4 modules +  
1 bilan à  
distance,  
en classe  
virtuelle**

### Bénéfices :

- Pratique d'une **communication sereine et ouverte** au sein de son équipe (construction d'un **plan d'actions personnel**)
- Développement de la « **sécurité psychologique** » de ses coéquipiers (facteur n°1 d'explication de la **performance opérationnelle** selon les études)

**Animée par  
Christophe  
Padiou**



### Contenu :

Réalisée en distanciel, cette formation comprend **4 modules de 2 heures en classe virtuelle** (formation distancielle synchrone) + **30 minutes de bilan à distance**.

<b>Module 1 : Comprendre nos modes de fonctionnement</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Découvrir l'importance de l'état d'esprit des interlocuteurs pour la qualité des échanges</li><li>&gt; Comprendre les fonctionnements du cerveau qui « polluent » la communication, grâce aux apports de l'Approche Neurocognitive et Comportementale (ANC).</li></ul>
<b>Module 2 : Prendre du recul</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Repérer individuellement les sujets, comportements, situations qui nous font réagir et utiliser des exercices pour prendre du recul</li></ul>
<b>Module 3 : Adapter sa communication</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Identifier et comprendre les émotions de son interlocuteur et adapter sa communication pour lui permettre d'agir de façon pertinente (jeux de rôles)</li></ul>
<b>Module 4 : Passer des rapports de force à un état d'esprit ouvert</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Gérer les rapports de force au sein de l'équipe (jeux de rôles)</li><li>&gt; Découvrir une forme de questionnement qui aide l'interlocuteur à s'ouvrir à des idées nouvelles, à devenir plus souple, plus nuancé</li><li>&gt; Développer son plan d'actions personnel</li></ul>

En fin de formation, un guide-mémo recensant les acquis principaux sera envoyé aux participants.



### Public :

Tout manager souhaitant améliorer sa communication avec son équipe



### Prérequis :

Aucun



### Validation des acquis :

Quizz sous forme de QCM en fin de module 4



### Tarif :

800€ TTC