



**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**.

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

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