

L'intelligence émotionnelle



Nous sommes un cabinet d'expertise qui aidons les organisations à gérer les comportements

L'intelligence émotionnelle est la capacité à reconnaître et à gérer ses propres émotions et la capacité à identifier et gérer les émotions de l'autre. C'est la base de l'empathie.

C'est également la capacité à se maîtriser, à gérer son mode de pensée et à aider l'autre à faire de même.

C'est encore connaître la signification des émotions et privilégier celles qui sont les plus constructives. La sérénité, par exemple, est un excellent indicateur de qualité dans la prise de décision. Le plaisir nourrit l'intelligence et est indispensable à l'engagement et à la motivation. L'impatience, l'agacement, l'inquiétude donnent l'impression de l'engagement mais diminuent la lucidité et l'efficacité.

C'est enfin reconnaître les besoins sous-jacents qu'elles révèlent, pour mieux les rencontrer chez soi et chez l'autre.

OBJECTIFS

- Développer son empathie.
- Développer son intelligence émotionnelle.
- Développer les émotions positives.
- Améliorer la connaissance de soi.
- Rester serein et garder le contrôle même sous pression.
- Gérer l'état émotionnel de l'autre.

PROGRAMME

1. Mes émotions

- Identifier, comprendre et accepter ses propres émotions.
- L'impact des émotions positives et négatives sur la performance.
- Développer les émotions positives.
- 7 méthodes pour gérer ses émotions.
- Recruter son intelligence adaptative.
- S'équiper du « kit » nécessaire pour rester serein même sous la pression.
- Acquérir une « trousse de secours » pour les situations aigües.

2. Gérer les émotions de son interlocuteur

- Repérer les signes fiables traduisant l'énerverment, la peur ou le découragement chez son interlocuteur.
- Gérer rapidement et efficacement l'état émotionnel de son interlocuteur : les mots et les comportements adaptés.
- Apprendre à éviter les faux pas de communication.
- Applications des outils et protocoles à partir de cas pratiques amenés par les participants.

PEDAGOGIE

- 60% de pratique et d'exercices.
- Pédagogie de la découverte.
- Un modèle innovant et concret.
- Les découvertes les plus récentes en neurosciences et en sciences du comportement.
- L'appui d'un centre de recherche.
- Une pédagogie interactive.
- La pérennisation des acquis.

PUBLIC CIBLE

Toute personne soucieuse d'optimiser son efficacité personnelle et ses relations avec les autres.

Formation de 2 jours pouvant se prolonger soit d'un demi-jour de rappel quelques mois plus tard, soit d'accompagnement individuel pour résoudre des problématiques ciblées.

FORMATEURS

Les animateurs des formations, diplômés de l'INC, utilisent au quotidien les outils de l'approche neurocognitive et comportementale (ANC) à travers des missions de coaching, de conseil et de formation.

EN PRATIQUE

- Durée : 2 jours (formation) + 1/2 jour de rappel (optionnel).
- Lieu Intra entreprise ou interentreprises (cfr agenda sur le site).
- Langue : NL – FR – ANG



Laure Belin

+352 691 22 22 55

Patrick Goffart

+32 478 84 97 41

Thierry Verdoodt

+32 476 341 523

info@neurolead.net - www.neurolead.net