



# PROGRAMME DE FORMATION

**FORMATRICE :** Julie SAUCEROTTE



Titulaire d'un Doctorat en Pharmacie et d'un diplôme de Sophrologue RNCP, j'ai souhaité mettre mes connaissances en Neurosciences et Intelligence émotionnelle au service de la Santé et de la Performance des entreprises.

J'ai donc créé LUMEN en 2021, Organisme de Formation Professionnelle spécialisé dans le développement des compétences relationnelles et comportementales. Mon objectif, en remettant l'Humain au cœur des organisations, est d'accompagner les dirigeants et leurs équipes à nouer des relations solides, cultiver la confiance et la coopération pour bâtir des collectifs de travail réactifs, résilients et intelligents.

## INTELLIGENCE EMOTIONNELLE

L'IE est la capacité à identifier, comprendre et maîtriser nos émotions.

C'est une vraie compétence professionnelle qui s'apprend et s'entraîne. Elle permet de développer une meilleure compréhension de nous-même et de nos interactions avec les autres, mieux communiquer et mieux gérer notre stress.

## Intelligence émotionnelle & Communication au sein des équipes

La communication interpersonnelle est déterminante pour le bon fonctionnement de l'entreprise.

Le développement de cette compétence est essentiel pour favoriser une meilleure compréhension et améliorer ainsi la cohésion, la coopération, l'efficacité et la performance de l'organisation.

Savoir gérer ses émotions, pour s'affirmer dans ses relations professionnelles sans crainte ni agressivité est une clé importante de réussite et d'épanouissement autant professionnel que personnel.

Les techniques d'assertivité permettent de résoudre des conflits et d'éviter d'en générer, d'apporter plus de bienveillance dans sa façon de communiquer et inspirer confiance à ses interlocuteurs.

### Durée et modalités

2 journées de 7h en présentiel



# PROGRAMME DE FORMATION

## Objectifs de la formation :

- Identifier, comprendre et maîtriser ses émotions
- Développer son assertivité pour s'affirmer avec diplomatie
- Pratiquer l'écoute active
- Mieux appréhender les conflits et gérer les situations complexes grâce la méthode D.E.B.A.T

## Prérequis :

Aucun

## Public cible :

Cadres dirigeants et entrepreneurs, managers, collaborateurs

## Méthodes pédagogiques :

La démarche est basée sur la pédagogie active afin de mobiliser les potentiels de chacun au service du savoir- être comportemental et des objectifs de l'entreprise.

Construit sur une méthodologie inductive et applicative, l'apprentissage sera établi en collaboration avec le participant qui devient lui-même acteur de sa formation et expérimente dans le vivant.

- Apports théoriques et méthodologiques : Support de cours pdf et PowerPoint
- Pédagogie active et ludique : mises en situation, jeux de rôles, réflexions et échanges interactifs à partir du vécu des participants.



## PROGRAMME

### JOUR 1

#### Matin :

##### Évaluer son propre profil comportemental et le profil de son interlocuteur

- ❖ Autodiagnostic : Votre niveau d'assertivité
- ❖ Définition de l'assertivité
- ❖ Connaître les étapes de l'édification de la personnalité et identifier les biais cognitifs
- ❖ Les différents profils de personnalités selon la PNL

#### Après-midi :

##### Comprendre les intérêts de développer son intelligence émotionnelle et relationnelle

- ❖ Vidéo « La modélisation du cerveau dans la main »
- ❖ Connaître les principales émotions désagréables, les comprendre et apprendre à les analyser pour les gérer
- ❖ Connaître et prioriser ses valeurs personnelles et professionnelles

### JOUR 2

L'écoute et l'empathie sont les bases de la compréhension et donc d'une communication de qualité. Votre qualité d'écoute dans votre activité professionnelle est fondamentale. Elle se base sur votre capacité à accueillir l'autre et votre intention de comprendre le point de vue de votre interlocuteur, tout en gardant une juste distance avec vos émotions.

#### Matin :

##### Comprendre ce qu'est l'empathie

- ❖ Empathie vs sympathie
- ❖ Les comportements coupe-communication
- ❖ Créer de bonnes conditions d'écoute : être conscient de ses filtres personnels pour ne pas parasiter la communication de son interlocuteur
- ❖ S'entraîner à l'écoute active, la clarification et la reformulation

#### Après-midi :

##### S'entraîner à développer son assertivité

- ❖ Développer son assertivité par la méthode D.E.B.A.T
- ❖ Jeux de rôle adaptés au contexte professionnel de l'apprenant
- ❖ S'entraîner à verbaliser ses ressentis et accueillir ceux des autres : Utiliser ses émotions avec sincérité pour une communication vivante et convaincante
- ❖ Construire une relation « gagnant-gagnant »