

MANAGER GRÂCE À L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

DÉVELOPPEZ UNE APPROCHE MANAGÉRIALE QUI MET L'HUMAIN AU CŒUR DE LA PERFORMANCE :
MAÎTRISEZ L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE POUR CRÉER DES ÉQUIPES SOUDÉES ET ENGAGÉES

PROGRAMME DE LA FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

COMPRENDRE LES FONDEMENTS DE L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

- > Définition de l'intelligence émotionnelle
- > Les cinq composantes de l'intelligence émotionnelle : conscience de soi, gestion des émotions, motivation, empathie et compétences sociales
- > Importance de l'intelligence émotionnelle dans le management

Discussion en groupe sur les expériences personnelles liées à l'intelligence émotionnelle

Etude de cas de leaders qui incarnent l'intelligence émotionnelle

DÉVELOPPER L'EMPATHIE ET LES COMPÉTENCES SOCIALES

- > Les bienfaits de l'empathie dans la gestion d'équipe
- > Créer un climat empathique dans l'équipe
- > Techniques d'écoute active et de reformulation
- > Adapter sa communication selon les émotions de l'interlocuteur
- > Comprendre les besoins émotionnels des collaborateurs

Jeux de rôle : pratiquer l'écoute empathique et la reformulation

MOTIVER ET INSPIRER SON ÉQUIPE GRÂCE À L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

- > Techniques pour encourager la motivation intrinsèque
- > Feedback positif et constructif
- > Reconnaissance des réussites
- > Création d'un environnement de confiance

Brainstorming en groupe sur les techniques de motivation basées sur l'intelligence émotionnelle. Comment remonter le moral et la motivation d'une équipe ?

APPRENDRE À GÉRER LES CONFLITS ET LE STRESS

- > Comprendre les émotions dans les conflits
- > Stratégies pour désamorcer les conflits
- > Gestion du stress dans les situations de conflit
- > La prévention des crises

Atelier : Simulation de gestion de crise

OBJECTIFS

- > S'approprier l'intelligence émotionnelle pour gagner en efficacité
- > Développer sa compétence émotionnelle de manager
- > Savoir utiliser l'intelligence émotionnelle pour gérer ses équipes
- > Apprendre à développer l'intelligence émotionnelle au sein de son équipe

LES + DE CETTE FORMATION

- > Questionnaires d'auto-diagnostic
- > Mises en situation et jeux de rôles
- > Plan d'action personnel et exercices de co-développement

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tout manager qui souhaite développer son intelligence émotionnelle au profit de son équipe.
Aucun prérequis n'est nécessaire.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
Mise à disposition d'un support pédagogique à l'issue de la formation
Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

700 € HT - Réf : #10023

Validité 31 décembre 2025



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 oeuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :

Formation choisie

Titre.....
Référence.....
Dates.....
Lieu.....

Tarif

Indiquez le tarif HT de la formation 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/Réglement

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.....

LUXFORMAPRO 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

Objectifs, motivations:

Fait à :

Le :

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

Avez-vous des besoins de compensation liés à un handicap ?

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