

MIEUX COMMUNIQUER GRÂCE À L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

DÉVELOPPEZ VOTRE INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE POUR COMMUNIQUER AVEC AUTHENTICITÉ, RENFORCER VOS RELATIONS PROFESSIONNELLES ET FAVORISER DES ÉCHANGES HARMONIEUX ET ÉPANOUISSANTS

PROGRAMME DE LA FORMATION

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

DÉCOUVRIR L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

- > Rôle des émotions
- > La construction d'une émotion
- > Composantes de l'intelligence émotionnelle
- > La palette des émotions

Echanges de groupe

Quizz personnel

DÉCRYPTER MES ÉMOTIONS DANS LES RELATIONS PROFESSIONNELLES

- > Déceler mes besoins derrière les émotions
- > Les émotions camouflées
- > Apprendre à dialoguer sur le plan émotionnel avec les autres

Atelier : journaling émotionnel : participants notent situation récente où leurs émotions ont influencé leur communication

DÉVELOPPER SON ASSERTIVITÉ

- > Ecoute active
- > Oser exprimer ses émotions pour améliorer sa relation aux autres
- > Développer son empathie
- > Identifier zones de confort et d'efforts

Brainstorming : élaborer les meilleurs pratiques pour fluidifier vos relations

PRÉVENIR ET GÉRER LES CONFLITS GRÂCE À L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

- > L'impact des émotions non gérées
- > Exprimer sa colère sans agressivité
- > Savoir dire non
- > Gérer ses émotions dans les relations tendues
- > Apprendre à gérer les conflits de façon émotionnellement positive
- > Adopter une communication non violente

Jeux de Rôle à partir d'une situation conflictuelle

OBJECTIFS

- > Tenir compte des émotions dans ses relations
- > Développer son intelligence émotionnelle
- > Utiliser les piliers de la communication (communication non violente, écoute active, reformulation...)
- > Gérer les situations émotionnelles délicates
- > Savoir écouter

LES + DE CETTE FORMATION

- > Outils de diagnostic émotionnel
- > Jeux de rôle basés sur des cas professionnels
- > Mises en situation et débriefing en groupe

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Toute personne souhaitant améliorer ses relations avec les autres et utiliser son intelligence relationnelle. 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 : #10025

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/Règlement

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:

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

Fait à :

Le :

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

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