

LA GESTION DES ÉMOTIONS DANS LA RÉGULATION D'ÉQUIPE

Comprendre les émotions de mes interlocuteurs pour retrouver de l'attention

JOURNÉE 1

Durant cette journée, vous manager, vous apprendrez à être attentif et observateur face aux ressentis de vos collaborateurs pour repérer leurs attitudes d'oppositions ou de frein aux changements. Vous apprendrez à gérer les émotions de manière assertive pour que chacun trouve sa juste place dans la construction de projet.

- Repérer les émotions visibles derrière un visage lisse
- Observer les non-dits de mes interlocuteurs pour les faire s'exprimer
- Être capable de lire le niveau de stress de mes collaborateurs pour l'apaiser
- Aider l'autre à faire passer son message
- Dépasser les jeux de postures pour entrer dans une relation authentique
- Voir émerger les émotions négatives et s'appuyer sur les personnes positives

Si vous vous posez la question :

Les émotions que je perçois sont-elles réelles ?

Puis-je évoquer les émotions pour initier le dialogue ?

Comment savoir que les émotions de l'autre l'empêchent de réfléchir ?

Derrière l'assurance affichée je sens un grand stress, est-ce juste ?

J'ai l'impression que mon collaborateur a d'autres attentes à formuler ?

Est-ce le bon moment pour exprimer mes désaccords ?

Sur quels interlocuteurs m'appuyer pour initier la coopération ?

LA GESTION DES ÉMOTIONS DANS LA RÉGULATION D'ÉQUIPE

Comprendre les émotions de mes interlocuteurs pour retrouver de l'attention

PROGRAMME JOUR 1

THÈME 1 - DERRIÈRE LES ÉMOTIONS DES STÉRÉOTYPES ET PRÉJUGES

Identifier les croyances et stéréotypes qui nous empêchent de comprendre
l'autre

Observations et analyses de vidéos
Les émotions primaires à partir d'items

THÈME 2 - APPRENDRE À DÉCODER LES ÉMOTIONS

6 émotions de base à 4 états corporels
Expérimentation : le rôle des micro réactions de la bouche

THÈME 3 - OBSERVER LES NON-DITS DE MES INTERLOCUTEURS POUR LES FAIRE S'EXPRIMER

Ruminer une émotion, les items clés
Modules itemiques et exercices pratiques

LA GESTION DES ÉMOTIONS DANS LA RÉGULATION D'ÉQUIPE

Comprendre les émotions de mes interlocuteurs pour retrouver de l'attention

PROGRAMME JOUR 1

THÈME 4 - ÊTRE CAPABLE DE LIRE LE NIVEAU DE STRESS DE MES COLLABORATEURS POUR L'APaiser

Les effets de mon état corporel sur les autres

THÈME 5 - AIDER L'AUTRE A FAIRE PASSER SON MESSAGE

Jeux de rôles et décryptages collectif

Apports théoriques : les émetteurs silencieux

THÈME 6 - DEPASSER LES JEUX DE POSTURES POUR ENTRER DANS UNE RELATION AUTHENTIQUE

Apports théoriques : déposer la relation, passer des 3F aux 3FA

Mise en situations et jeux de rôles

THÈME 7 - VOIR EMERGER LES ÉMOTIONS NÉGATIVES ET S'APPUYER SUR LES PERSONNES POSITIVES

Comprendre les attitudes d'ouverture

Décrypter les items clés

LA GESTION DES EMOTIONS DANS LA REGULATION D'EQUIPE

Maitriser les attentes réelles de mes interlocuteurs pour renforcer le dialogue

JOURNÉE 2

Grâce à cette formation vous apprendrez à découvrir les feed-back négatifs adressés par vos collaborateurs silencieux et pourrez les utiliser pour renforcer leur motivation. Vous saurez apprécier la cohérence entre le message verbal et le message non-verbal adressé par vos collaborateurs et pourrez les questionner pour mieux les comprendre, approfondir et renforcer votre leadership.

- Créer un climat de confiance grâce au non-verbal
- Utiliser les signes non-verbaux pour faire émerger le langage verbal dialogue
- Déjouer les émotions destructrices
- Apprendre à différencier les 3B, ou le présentéisme, pour lutter contre le turn-over
- Faire d'un désaccord initial une opportunité de construction

Si vous vous posez la question :

Mes collaborateurs sont-ils fermés ou mon regard est-il biaisé ?

Comment repérer l'impulsivité de mon interlocuteur ?

Comment repérer le désaccord de celui qui fait mine d'être en accord ?

Pouvons-nous sortir par le haut en évitant le conflit ?

Il me dit oui mais va-t-il réellement s'engager, puis-je avoir confiance ?

Comment faire émerger les non-dits par le questionnement ?

Comment désamorcer le conflit en cours ou l'utiliser pour changer d'orientation ?

LA GESTION DES EMOTIONS DANS LA REGULATION D'EQUIPE

Maitriser les attentes réelles de mes interlocuteurs pour renforcer le dialogue

PROGRAMME JOUR 2

THÈME 1 - CREER UN CLIMAT DE CONFIANCE GRACE AU NON-VERBAL

Les clés d'une relation saine
L'existence de la contre-empathie

THÈME 2 - UTILISER LES SIGNES NON-VERBAUX POUR FAIRE EMERGER LE DIALOGUE

Le *corcept* et la prise de conscience
Description sur le repositionnement
Les mains chez l'*emetteur silencieux*
Exercices vidéos

THÈME 3 - DEJOUER LES EMOTIONS DESTRUCTRICES

Les expériences et la dynamique du corps à travers la démangeaison
Jeux de rôles

LA GESTION DES EMOTIONS DANS LA REGULATION D'EQUIPE

Maitriser les attentes réelles de mes interlocuteurs pour renforcer le dialogue

PROGRAMME JOUR 2

THÈME 4 - APPRENDRE A DIFFERENCIER LES 3B, OU LE PRESENTEISME, POUR
LUTTER CONTRE LE TURN-OVER

Les signaux corporels qui alarment

Exercices : apprendre à réagir face au doute

THÈME 5 : FAIRE D'UN DESACCORD INITIAL UNE OPPORTUNITE DE
CONSTRUCTION

Exercices pratiques : jouer pour comprendre le conflit, apprendre à désamorcer

LA GESTION DES EMOTIONS DANS LA REGULATION D'EQUIPE

Assurer une bonne régulation pour engager nos équipes dans la durée

JOURNÉE 2 + 1

Cette journée de formation offrira l'occasion de revenir sur les notions déjà évoquées à travers le retour d'expérience des participants. Vous utiliserez votre capacité à observer le langage corporel de vos interlocuteurs et les conduirez à exprimer leurs désaccords en empruntant le ton du dialogue constructif.

- Apprendre des retours d'expérience de chacun
- Être capable d'évaluer mon niveau de stress pour gérer celui de l'équipe
- Lire le niveau de stress de mon client interne ou externe
- Gérer le niveau de stress global de l'équipe
- Engager son équipe dans la durée en lui donnant la parole
- Bonifier les messages que vous ne pouvez pas contrôler

Si vous vous posez la question :

- *Quels collaborateurs sont en tension, frustrés ou opposés sans le dire ?*
- *Ai-je des leviers pour donner du sens dans l'activité de mes collaborateurs ?*
- *Dois-je craindre la confrontation ou l'utiliser comme outil de changement ?*
- *Comment retrouver de l'engagement dans mes équipes ? Ces temps de silence sont le fait de la culture ou du malaise ?*
- *Est-ce que mon équipe me suit vraiment, est-ce qu'ils adhèrent, me disent la vérité, ou me disent ce que je veux entendre ?*

LA GESTION DES EMOTIONS DANS LA REGULATION D'EQUIPE

Assurer une bonne régulation pour engager nos équipes dans la durée

PROGRAMME JOUR 2 +1

THÈME 1 - APPRENDRE DES RETOURS D'EXPERIENCE DE CHACUN

Retours expérimentaux à travers le livret expérimental

Apports théoriques pour rebondir

THÈME 2 - ÊTRE CAPABLE D'ÉVALUER MON NIVEAU DE STRESS POUR GERER LE NIVEAU DE STRESS GLOBAL DE L'ÉQUIPE

Les effets de mon état corporel sur les autres

Les signaux corporels liés au stress

THÈME 3 - DONNER DU SENS AU PARAVERBAL

Écouter le niveau de stress dans paraverbal,

L'importance des marqueurs phatiques

LA GESTION DES EMOTIONS DANS LA REGULATION D'EQUIPE

Assurer une bonne régulation pour engager nos équipes dans la durée

PROGRAMME JOUR 2 +1

THÈME 4 - ENGAGER SON EQUIPE DANS LA DUREE EN LUI DONNANT LA PAROLE

Apprivoiser le silence dans le langage corporel

Exercices pratiques : la main sur la bouche

Retrouver certaines stratégies de communications

Mises en situations et analyse

Utiliser la confrontation comme une opportunité

INITIATION A LA SYNERGOLOGIE®

Nos objectifs de formation

NOS OBJECTIFS DE FORMATION

- **Evaluer l'impact** de sa propre image corporelle,
- **Développer** une compréhension globale des états d'être et de pensée de ses clients,
- **Stimuler ses compétences** dans sa relation humaine,
- **Se rendre compte** que l'information corporelle de ses interlocuteurs n'est pas figée,
- **Expérimenter** la qualité de ses échanges, de ses entretiens,
- **Trouver des leviers** pour faire avancer la relation,
- **Gagner du temps** dans son approche clients à travers les notions d'ouverture et de fermeture.

INITIATION A LA SYNERGOLOGIE®

Nos objectifs de formation

SAVOIR RECONNAITRE LE LANGAGE CORPOREL DE VOS INTERLOCUTEURS VOUS PERMET :

- De **savoir quand et comment** prendre/donner la parole pour faire exprimer votre client sur des points précis ;
- De **questionner avec bienveillance** votre interlocuteur pour qu'il se sente plus à l'aise et s'exprime en toute confiance envers vous ;
- De **sous-questionner efficacement** à partir d'une réaction(s) corporelle(s) de votre interlocuteur et obtenir des informations utiles qui n'auraient été verbalisées spontanément.
- De **permettre à chacun de se sentir bien** dans la relation et de s'engager dans les projets.

NOS TARIFS

Nos objectifs de formation

Formations entreprises

(prix net de taxe)

Entre 6 et 8 participants

1 journée – 2 700 €

2 journées – 5 200 €

2 + 1 journées – 7 900 €

Entre 9 et 12 participants

1 journée – 3 200 €

2 journées – 6 200 €

2 + 1 journées – 9 100 €