



LE MANAGEMENT ET LE LEADERSHIP à l'aide du modèle Homo Emoticus

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE FORMATION

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- Savoir mieux distinguer les 16 émotions du modèle Homo Emoticus en vue de mieux comprendre sa vie émotionnelle et celle des autres ;
- Savoir mieux mobiliser les 4 canaux d'action sur les émotions en vue de mieux maîtriser ses émotions négatives ;
- Savoir mieux regarder, écouter et adopter à bon escient la position haute et la position basse dans sa communication interpersonnelle en vue de minimiser les émotions négatives chez autrui ;
- Savoir mieux minimiser les émotions négatives suscitées chez soi et chez ses partenaires dans la négociation ;
- Savoir mieux maîtriser l'impact émotionnel de son comportement de manager sur ses collaborateurs ;
- Savoir tisser une relation de confiance et de loyauté avec chacun de ses collaborateurs ainsi que veiller à leur motivation et leur bien-être au travail ;
- Savoir créer un modus vivendi harmonieux au sein de son équipe et prévenir les crises d'unité ou d'autorité ;
- Savoir mieux gérer les émotions de ses collaborateurs en situation de crise ;
- Savoir appliquer le modèle Homo Emoticus dans leur management ;
- Savoir appliquer le modèle Homo Emoticus dans l'analyse du management d'autrui.

PUBLIC VISÉ

Toute personne désirant optimiser sa communication inter relationnelle en entreprise et en équipes (chefs d'entreprise, managers) ou chez tout particulier désirant développer des outils de communication efficaces..

NIVEAU DE CONNAISSANCES PRÉALABLES REQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

LA DURÉE DE FORMATION

Durée de la formation : **24 heures.**

LES MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

La formation s'effectue **en présentiel** chez le client ou dans une salle louée pour l'occasion et avec les moyens techniques mis à disposition par le formateur.

La formation est constituée :

- d'une **partie théorique** (en début de formation, des supports pédagogiques seront mis à la disposition de chaque stagiaire sous format PDF).
- d'une **partie pratique** (questionnaire d'auto évaluation et questionnaire diagnostic, analyse de vidéos, étude de cas, partages d'expériences entre pairs, jeux de rôles, exercices de co-développement).

CONTENU DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

La formation se déroule sur **3 journées**.

JOUR 1

MATINÉE

9h La connaissance des émotions (1h45)
Objectif pédagogique : Savoir mieux distinguer les 16 émotions du modèle Homo Emoticus en vue de mieux comprendre sa vie émotionnelle et celle des autres

Contenu théorique : La connaissance des émotions (45 mn)

L'intelligence émotionnelle selon le modèle Homo Emoticus. La palette des 16 émotions du modèle Homo Emoticus (les 4 émotions premières et les 12 émotions secondes). L'évaluation de son intelligence émotionnelle

Contenu pratique (1h)

Évaluation de son IE à l'aide d'un test de connaissance et d'un questionnaire d'auto-évaluation
Partage d'expériences entre pairs sur les 16 émotions

10h45 Pause (15 mn)

11h La maîtrise des émotions (1h45)
Objectif pédagogique : Savoir mieux mobiliser les 4 canaux d'action sur les émotions en vue de mieux maîtriser ses émotions négatives

Contenu théorique : Les 4 moyens d'action sur les émotions (45 mn)

Agir par le corps, la pensée, la parole et l'action

Contenu pratique (1h)

Questionnaire d'auto-diagnostic sur les moyens d'action sur les émotions. Partage d'expérience entre pairs. Élaboration d'un plan d'action personnel

12h45 Pause-déjeuner (1h15)

APRÈS-MIDI

14h Les émotions dans la communication interpersonnelle (1h45)
Objectif pédagogique : Savoir mieux regarder, écouter et adopter à bon escient la position haute et la position basse dans sa communication interpersonnelle en vue de minimiser les émotions négatives chez autrui

Contenu théorique : Les émotions dans la communication (30 mn)

La communication par les émotions. Le langage verbal. Le langage non verbal (expression faciale, présence, posture). Les effets ressorts. Faire profil bas/Faire profil haut. Le jeu de la balançoire
Le jeu de la surenchère

Contenu pratique (1h15)

Exercice sur le regard (savoir regarder) / *Binôme*. Exercice sur l'écoute (savoir écouter) / *Trinôme*.
Exercice sur l'accueil / *mise en situation*. Exercice sur la parole valorisante (savoir valoriser) / *mise en situation*. Exercice sur la parole dévalorisante (savoir ne pas faire perdre la face) / *mise en situation*.

15h45 Pause (15 mn)

16h Les émotions dans la négociation (1h45)
Objectif pédagogique : Savoir mieux minimiser les émotions négatives suscitées chez soi et chez ses partenaires dans la négociation

Contenu théorique : Les émotions dans la négociation (30 mn)

Les biais émotionnels dans la négociation. La préparation émotionnelle à la négociation. Négocier par la peur, par l'envie, par l'admiration et par la gratitude

Contenu pratique (1h15)

Questionnaire diagnostique sur une relation conflictuelle personnelle (15 mn)
Coaching bilatéral *en binôme* (30 mn)
Exercices de négociation avec un collaborateur / *mise en situation* (30 mn)

17h45 **Bilan de la première journée et test d'auto-évaluation (15mn)**

JOUR 2

MATINÉE

9h Le comportement du manager (1h45)

Objectif pédagogique : Savoir mieux maîtriser l'impact émotionnel de son comportement de manager sur ses collaborateurs

Contenu théorique : Comportement du manager (45 mn)

Les 4 dimensions du management (projet, équipe, personne, crise). Les 4 prérequis du management (amour du métier, des hommes, du service et des responsabilités). Le management par la peur, l'envie, l'admiration et la gratitude (sanction, récompense, exemplarité, bienveillance). Les registres menaçants, séduisants, édifiants et bienveillants de la parole et de l'action

Contenu pratique (1h)

Questionnaire autodiagnostic « Comportement du manager ». Partage d'expérience managériale entre pairs : les meilleures pratiques managériales en termes de paroles et d'actions. Élaboration d'un plan d'action personnel

10h45 Pause (15 mn)

11h Le management de personne (1h45)

Objectif pédagogique : Savoir tisser une relation de confiance et de loyauté avec chacun de ses collaborateurs ainsi que veiller à leur motivation et leur bien-être au travail

Contenu théorique : Management de personne (30 mn)

Connaissance mutuelle manager-collaborateurs, motivation, bien-être et souffrance au travail des collaborateurs, évaluation des collaborateurs

Contenu pratique (1h15)

Questionnaire autodiagnostic « Management de personne ». Partage d'expérience managériale entre pairs. Exercice d'évaluation d'un collaborateur (feedback positif/feedback négatif) (mise en situation) et/ou Exercice donneur d'ordre (mise en situation) Élaboration d'un plan d'action personnel

12h45 Pause-déjeuner (1h15)

APRÈS-MIDI

14h Le management d'équipe (1h45)

Objectif pédagogique : Savoir créer un modus vivendi harmonieux au sein de son équipe et prévenir les crises d'unité ou d'autorité

Contenu théorique : Management d'équipe (30 mn)

La relation manager-équipe. Le modus operandi et le modus vivendi. Les instruments de partage. Les instruments de rivalité. Cohésion et unité

Contenu pratique (1h15)

Questionnaire autodiagnostic « Management d'équipe » Partage d'expérience managériale entre pairs. Exercice Discours ou Vision / mise en situation. Élaboration d'un plan d'action personnel.

15h45 Pause (15 mn)

16h Le management de crise (1h45)

Objectif pédagogique : Savoir mieux gérer les émotions de ses collaborateurs en situation de crise

Contenu théorique : Management de crise (30 mn)

Les phases de la crise. Les crises d'autorité, d'unité et d'identité. La prévention des crises

Contenu pratique (1h15)

Questionnaire autodiagnostic « Management de crise ». Partage d'expérience managériale entre pairs. Analyse de vidéos ou études de cas de management de crise. Exercices de management de crise / mise en situation.

17h45 Bilan de la deuxième journée et test d'auto-évaluation (15mn)

JOUR 3

MATINÉE

9h Exercices personnalisés (1h45)

Objectif pédagogique : Savoir appliquer le modèle Homo Emoticus dans son management

Contenu pratique

Les participants choisissent de travailler un aspect du management particulier (comportement du manager, management de personne, management d'équipe, management de crise)

10h45 Pause (15 mn)

11h Exercices personnalisés (1h45)

Objectif pédagogique : Savoir appliquer le modèle Homo Emoticus dans son management

Contenu pratique

Les participants choisissent de travailler un aspect du management particulier (comportement du manager, management de personne, management d'équipe, management de crise)

12h45 Pause-déjeuner (1h15)

APRÈS-MIDI

14h Exercices de co-développement (1h45)

Objectif pédagogique : Savoir appliquer le modèle Homo Emoticus dans l'analyse du management d'autrui

Contenu pratique

Les participants demandent à profiter de l'intelligence collective pour les éclairer sur une question managériale qui les importe particulièrement

15h45 Pause (15 mn)

16h Exercices de co-développement (1h45)

Objectif pédagogique : Savoir appliquer le modèle Homo Emoticus dans l'analyse du management d'autrui

Contenu pratique

Les participants demandent à profiter de l'intelligence collective pour les éclairer sur une question managériale qui les importe particulièrement

Test d'évaluation global

17h45 **Bilan de la formation et évaluation de la satisfaction des stagiaires (15mn)**

L'ENCADREMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Thierry Paulmier, Docteur ès sciences politiques et formateur à l'intelligence émotionnelle depuis 8 ans.

LES MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI

- Une **feuille d'émargement** sera distribuée, datée et signée chaque jour (matin et après-midi) par chaque stagiaire et par notre formateur.
- Le **contrôle des acquis** s'effectue tout au long de la formation validant chaque étape par des tests d'auto-évaluation, des échanges d'expérience entre pairs, des mises en situation et l'élaboration d'un plan d'action personnel.
- Une **évaluation des acquis et montées en compétences de chaque stagiaire sera effectuée par notre formateur** en fin de formation à l'aide d'un test et remise à chacun ainsi qu'un **certificat de réalisation** (attestation de présence et de réussite) après évaluation des compétences par le formateur.

Un **questionnaire de satisfaction** de la formation sera remis à chaque stagiaire le dernier jour de formation.

CONDITIONS D'ACCÈS ET MODALITÉS D'INSCRIPTION

Pour tout contrat conclu à distance ou hors établissement, l'inscription s'effectue au minimum 14 jours ouvrés (à partir de la date de signature du contrat) avant la formation, tout d'abord par une prise de contact (afin d'évaluer vos attentes) par mail : **paulmierthierry@gmail.com** ou par téléphone au **07 63 19 82 44**, afin de respecter un délai de rétractation légal avant de commencer la formation.

L'entrée en formation est accordée sous réserve de prérequis et elle est validée à la suite d'un entretien téléphonique dont l'objectif est de collecter les besoins du bénéficiaire et de prendre en compte ses attentes.

Lors de cet échange nous informons le bénéficiaire sur le calendrier, la durée et le lieu de la formation, les objectifs visés, les évaluations, l'organisation et le déroulement, ainsi que les possibilités de financement de l'action.

Une convention de formation, accompagnée d'un devis, est ensuite adressée pour validation par le bénéficiaire (employeur ou individu) et sera à compléter et à nous retourner daté et signé afin de finaliser votre inscription.

Un questionnaire individuel de positionnement sera remis en amont de la formation à chaque stagiaire afin de pouvoir évaluer au mieux les besoins, les attentes et les objectifs de chacun.

TARIF

Le coût total de la formation s'élève à **1 800 € TTC** (dont TVA 20%).

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap.

Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi.

Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins.

Pour toute question, merci de contacter **Thierry Paulmier : paulmierthierry@gmail.com - 07 63 19 82 44**.

CONTACT

Thierry Paulmier : paulmierthierry@gmail.com - 07 63 19 82 44.