



### Objectifs :

Mettre en pratique de nouveaux concepts et de nouvelles méthodes pour apprendre à s'affirmer sereinement et pour mieux communiquer et gagner en confiance.

### Public :

Cadre dirigeant, manager, coach, chargé de recrutement, responsable commercial ou toute personne souhaitant acquérir de nouvelles compétences émotionnelles et relationnelles pour mieux communiquer, gérer les situations conflictuelles, se connaître et s'adapter à l'autre.

### Méthodes & Moyens :

Analyse individuelle, conseils personnalisés, théories interactives, exercices pratiques, auto-appréciation, mises en situation métier et hors métier, approche psychocorporelle de la communication, accompagnement personnalisé.

Au cours de cette formation, le participant acquière une méthodologie globale pour développer un comportement assertif.

### Approche cognitive

- Le cerveau prédictif versus le cerveau réactif
- Les perceptions, les émotions, les réactions
- L'importance des logiques rationnelle et non rationnelle dans le traitement de l'information

### Approche comportementale

- Les typologies de comportement de l'école de Palo Alto
- Identification des profils émetteurs / récepteurs
- Mise en perspective des profils
- Les états du moi et les positions de vie (analyse transactionnelle)
- Les registres sensoriels utilisés en situation de communication (programmation neurolinguistique)

### Approches relationnelle et émotionnelle

- Les clés du comportement assertif
- Les attitudes positives (homéostasie)
- L'auto-efficacité (apprentissage vicariant)
- L'écoute verbale et non verbale
- Les techniques de modélisation
- L'excellence en communication

### Approche psychocorporelle

- La synchronisation
- Le rythme
- Le tonus postural
- Les émotions
- La communication non verbale



Dates	Durée	Lieux	Inscription
Nous contacter	2 jours	Intra / inter	<a href="mailto:contact@biosens.net">contact@biosens.net</a>