



Objectifs :

Mettre en pratique de nouveaux concepts et de nouvelles méthodes pour que la communication associe l'opportunité d'enrichissement des personnes aux progrès de l'entreprise.

Développer votre aptitude à :

- identifier son état émotionnel et celui des autres.
- comprendre le déroulement naturel des émotions.
- raisonner sur ses propres interprétations et sur celles des autres.
- gérer ses émotions et celles des autres.

Développer une **psychologie d'innovation** axée sur la performance, le bien-être, l'efficacité et l'influence positive.

Se préparer aux interventions orales et au plaisir de communiquer afin d'obtenir du public un changement d'attitude ou une attention plus soutenue

Méthodes & Moyens :

Analyse et qualification du besoin

Analyse du besoin, définition des objectifs et de l'approche
Evaluation et entretiens individuels préalables

Adaptation de la formation

adaptation systématique du programme au contexte de l'entreprise et des participants

PHASE 1 : APPRENDRE A SE CONNAITRE

6 axes qui vous permettront de mieux vous connaître et de renforcer votre leadership.

1. Découvrez les différentes formes de logique.

- Repérez les logiques rationnelles et irrationnelles.
- Comprenez les origines de vos réflexes, de vos émotions et de vos pensées.
- Explorez la machine à communiquer.
- Découvrez la richesse des connexions entre les différentes logiques.

2. Déterminez votre profil.

- Êtes-vous un expert?
- Possédez-vous les caractéristiques d'un organisateur?
- Présentez-vous le profil de communicateur?
- Agissez-vous en stratège?

3. Identifiez le profil de votre interlocuteur.

- Diagnostiquez le profil dominant de votre interlocuteur.
- Repérez les variantes au sein d'un même profil.
- Reconnaissez les cas les plus typiques.
- Découvrez les affinités et les oppositions entre les différents profils.

4. Sachez vous adapter à votre entourage.

- Réfléchissez avec les experts exigeants.
- Planifiez avec les organisateurs minutieux.
- Créez des liens avec les communicatifs émotifs.
- Prévoyez avec les stratèges créatifs.

5. Apprenez à sortir des relations inconfortables.

- Évitez les maladroites.
- Méfiez-vous des moqueries.
- Soyez tolérants.
- Sachez-vous protéger.

6. Développez vos talents relationnels.

- Faites preuve de réalisme.
- Profitez des expériences de la vie.
- Utilisez la méthode des petits pas.
- Donnez-vous toutes les chances de réussite.

PHASE 2 : LES LEVIERS DE LA MOTIVATION

1. Identifier les conséquences de l'état de motivation d'une équipe sur la performance.

- Distinguer stimulation, motivation, implication et satisfaction.
- Identifier les liens entre : motivations, implication, initiatives, responsabilités, compétences, productivité et qualité.

2. Réaliser le diagnostic des motivations/démotivations d'une personne dans le groupe.

- Faire le bilan des motivations dans son équipe.
- Apprendre à repérer les signes avant-coureurs de la démotivation dans l'équipe.

3. Agir sur les leviers de motivation pertinents.

- Savoir faire un bon usage des émotions et des sentiments pour motiver et impliquer.
- Distinguer les motivations collectives et individuelles pour choisir les actions appropriées.



Dates	Durée	Lieux	Inscription
Nous contacter	2 jours	Intra / inter	contact@biosens.net