

DEVENEZ UN MANAGER 360



DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES ÉMOTIONNELLES ET SOCIALES AVEC UN OUTIL 360

2 jours

PROGRAMME DE LA FORMATION

MESURER SES COMPÉTENCES SOCIALES ET ÉMOTIONNELLES EN SITUATION DE MANAGEMENT

Analyse des résultats du diagnostic 360 de ses compétences sociales et émotionnelles

- › Les 4 catégories de compétences sociales et émotionnelles
 - conscience de soi : quelles sont vos émotions et vos comportements habituels ?
 - gestion de soi : comment gérez-vous vos émotions ?
 - compréhension des autres : quel est votre niveau d'empathie et votre sens politique envers les autres ?
 - gestion relationnelle : comment fédérez-vous ? Comment motivez-vous vos équipes ?
- › Comparer son filtre de perception à celui de ses interlocuteurs : mesurer les écarts de perception

Application pratique : sur la base de ses compétences actuelles, mettre en place un plan d'apprentissage en 5 étapes

CONSCIENCE DE SOI : RECONNAÎTRE ET COMPRENDRE SES ÉMOTIONS ET SES COMPORTEMENTS

- › Comment les émotions influent-elles sur sa performance ?
 - › Décrypter ses croyances, valeurs et projections positives ou limitantes
 - › Prendre conscience des émotions qui affectent son efficacité
 - › Comprendre ses comportements spontanés et leur influence
- Cas pratique sur les croyances, les émotions et les comportements spontanés

GESTION DE SOI : GÉRER EFFICACEMENT SES ÉMOTIONS

- › Créer une dynamique d'évolution et d'apprentissage permanent
 - › Développer sa flexibilité et son adaptabilité face aux changements multiples
 - › Contrôler ses émotions et ses impulsions : rester efficace dans des contextes de tension
 - › Construire une vision positive des personnes, des situations et de l'avenir
- Cas pratique : identifier ses résistances et mettre en place une dynamique de changement

COMPRÉHENSION DES AUTRES : DÉVELOPPER SON EMPATHIE ET SON SENS POLITIQUE

- › Être attentif aux sentiments et aux points de vue des autres
- › Comprendre les non-dits, les pensées et sentiments d'autrui : reconnaître les expressions faciales
- › Décoder les interactions et les relations de pouvoir au sein d'un groupe
- › Comprendre les réseaux d'influence : qui sont les personnes-clés autour de vous ?
- › Comment fonctionnent les réseaux et dynamiques de pouvoir ?

Cas pratique : exercices pour stimuler son empathie et son sens de l'observation. Analyse de son organigramme et de ses dynamiques

GESTION RELATIONNELLE : FÉDÉRER, MOTIVER, DÉVELOPPER SON LEADERSHIP

- › Négocier et résoudre les conflits
 - mettre à jour et parler ouvertement des désaccords
 - exprimer clairement les différents points de vue
 - trouver des solutions consensuelles avec la méthode DESC
- › Faire preuve d'un réel intérêt face aux besoins de développement des autres
 - comment stimuler leurs capacités ?
 - savoir consacrer du temps en apportant feedback, soutien et conseils
- › Persuader pour obtenir de l'aide et le soutien nécessaire à la réalisation d'une mission
- › Développer son leadership : l'art d'inspirer et de guider les individus et les groupes
- › Rassembler les individus sur une mission et faire ressortir le meilleur de chacun
- › Développer l'esprit d'équipe : créer une synergie en travaillant à des buts communs

Cas pratique : jeux de rôle sur des situations concrètes rencontrées par les participants
Construction de son plan de développement personnalisé

OBJECTIFS

- Analyser son mode de management et mesurer ses compétences émotionnelles et sociales.
- Mettre en place un plan d'action pour faire évoluer ses compétences et gagner en efficacité managériale.
- Identifier ses émotions et améliorer sa capacité d'adaptation.
- Développer son empathie et son sens politique.
- Fédérer, motiver son équipe et développer son leadership.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Un diagnostic 360 rempli en ligne avant la formation avec un retour sur ses 12 compétences émotionnelles et sociales
- Un éclairage puissant sur la manière dont les autres ressentent et perçoivent nos comportements
- Une mesure basée sur des dizaines d'années de recherches au travers de centaines de postes et d'organisation développée par D.Goleman et R.Boyatzis avec Hay Group

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Dirigeants, managers, commerciaux souhaitant optimiser leurs performances en améliorant leurs compétences émotionnelles et relationnelles, toute personne ayant à encadrer une équipe
Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

Tél. mobile (pour infos de dernière minute).....

☐ Formation seule

Code APE/NAF N° Siret | | | | | | | | | | | | | |

E-mail.....

E-mail.....

E-mail.....

.....

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement :

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