

DÉCOUVREZ LES NEUROSCIENCES EN ENTREPRISE ET LE POTENTIEL DE VOTRE CERVEAU !

UNE APPROCHE SCIENTIFIQUE CONCRÈTE ET INNOVANTE POUR MIEUX TRAVAILLER, COMMUNIQUER, CRÉER...

PROGRAMME DE LA FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte les dernières découvertes neuroscientifiques

IDENTIFIER LES STRATIFICATIONS DE NOS RÉACTIONS CÉRÉBRALES ET CE QU'ELLES ENTRAÎNENT

- › Le reptilien : l'instinct et les réactions imprévisibles. Ce qui nous stresse dans l'environnement
 - › Le néo-limbique : pourquoi nous restons vissés sur nos habitudes
 - › Le cortex préfrontal : la zone de créativité et d'intelligence... Rarement utilisée hélas !
 - › La zone grégaire ou l'instinct de groupe et de pouvoir : obsolète... Mais toujours active
- Illustrations par des cas concrets et films
Entraînement en sous-groupe - Partage d'expérience

MIEUX SE CONNAÎTRE CÉRÉBRALEMENT : MIEUX SE GÉRER ET GÉRER NOS RELATIONS AUX AUTRES

- › Pourquoi l'environnement peut nous rendre stupide ... Et comment déjouer ce piège ?
 - › Quel est votre profil neuro-réactionnel ? Comment en tirer parti ?
 - › Stress : quelle est votre "issue de secours" comportementale et comment reprendre ses commandes cérébrales ?
 - › Cesser de se faire manipuler par nos automatismes et adopter un comportement créatif
- Tests d'auto-évaluation
Mises en situation et ateliers

DÉJOUER MAUVAISES HABITUDES ET RÉSISTANCES AU CHANGEMENT

- › Découvrir comment nos "profils cérébraux" conditionnent nos habitudes de travail
 - › Comment nos émotions limbiques nous dirigent et comment en tirer parti
 - › Déjouer les mécanismes qui nous rendent frileux face au changement
 - › Poser les bonnes questions pour déstabiliser l'immobilisme et la résistance aux nouveautés
- Entraînements en sous-groupe - Partage d'expérience
Mises en situation en sous-groupe - Débriefing

LES OUTILS INTELLIGENTS ET ASSERTIFS POUR ÉVOLUER ET FAIRE ÉVOLUER

- › Acquérir une attitude relationnelle fluide et à l'écoute pour activer les leviers cérébraux de la créativité
 - › Déployer un comportement ouvert et intelligent en toute circonstance
 - › Les innombrables leviers du cortex préfrontal pour trouver des solutions novatrices
 - › Le méta-plan : outil synthétique de gestion des niveaux cérébraux
- Tests d'auto-évaluation
Entraînements en grand groupe

OBJECTIFS

Utiliser les derniers outils neuroscientifiques connus et leurs applications.
Booster sa créativité et son adaptabilité professionnelle.
Décoder les réactions des autres.
Communiquer de façon adaptée en activant ses leviers neuronaux.
Gérer son stress en prenant du recul cérébral.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Des applications simples et pratiques, faciles à mettre en œuvre
Un véritable outil de connaissance de soi et des autres permettant une application ludique et rapide sur le terrain
Une grille de décodage universelle pour comprendre les comportements humains et s'y adapter quelle que soit la culture et l'âge.
Une approche novatrice et complémentaires aux classiques de la communication car issue des dernières avancées en neurosciences

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Collaborateurs RH, personnel en situation d'accueil physique ou téléphonique, personnel administratif, managers, toute personne en situation de travail d'équipe ou d'encadrement

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.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

1 520 € HT - Réf : -PDIF

Validité : 30 juin 2024

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :
les 4 et 5 mars 2024
les 17 et 18 octobre 2024

Paris Montparnasse :
les 17 et 18 juin 2024
les 11 et 12 décembre 2024

Participant(e)

Mme M. Nom.....
 Prénom.....
 Fonction.....
 E-mail
 (obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)
 Tél. (ligne directe).....
 Tél. mobile (pour infos de dernière minute).....

Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en œuvre
 pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :

Formation choisie

Titre
 Référence.....
 Dates
 Lieu
 Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an,
 à un tarif très avantageux (remise de 50% sur le prix public).
 Merci de préciser votre choix :
 Formation + Accès e-ressources pendant un an * Formation seule

Tarif

Indiquez le tarif HT selon l'option choisie

Entreprise / Établissement

Raison sociale.....
 Adresse.....
 Code postal [] [] [] [] [] Ville.....
 Téléphone Fax.....
 N° d'identification (TVA intracommunautaire)
 Code APE / NAF N° Siret [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] []

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom Prénom.....
 Service/Fonction.....
 Tél. (ligne directe) E-mail.....

Facturation/Règlement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.
 Nom.....
 Prénom.....
 Service/Fonction.....
 E-mail
 Libellé de la facture.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre
 service, merci de préciser

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître
 sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro :
*GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a
 pas transmis son bon de commande avant le début de la formation*

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO
 Numéro de prise en charge
 Adresse de votre OPCO

 Code postal [] [] [] [] []
 Ville.....

*Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de
 la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.*

| | |
|--|------|
| Fait à : | Le : |
| Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » : | |
| La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/cgv/ | |

Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF Entreprise OPCO