FORMATION	**CR210- L'intelligence relationnelle**
OBJECTIF	Mieux comprendre son fonctionnement personnel ; adopter son attitude à la situation pour faciliter la relation ; mieux gérer les situations difficiles ; Développer des relations positives et pertinentes.
PUBLIC	Toutes personnes désirant favoriser une relation plus efficiente
DUREE	3 jours

PROGRAMME

ecpa Les Editions du Centre de Psychologie Appliquée

Certifié ECPA

GOLDEN©*

L'intelligence relationnelle ou émotionnelle.

- Qu'est-ce que l'intelligence émotionnelle ?
- Les travaux de Daniel GOLEMAN [Docteur en psychologie à Harvard]
- Différence entre intelligence rationnelle et émotionnelle
- L'importance des émotions dans l'entreprise Impact sur les performances professionnelles Connaître ses propres sentiments et émotions
- Quelles sont les émotions ressenties ? Leur intensité, leur raison d'être
- Savoir les analyser, en mesurer l'intensité, en comprendre la raison
- Les 5 émotions de bases
- Savoir exprimer et/ou contrôler ses émotions pour qu'elles soient bénéfiques
- Donner et accepter des signes de reconnaissance
- Faire et recevoir des déclarations action/ressenti
- Assumer ses responsabilités
- Quelle place faire à l'intuition ?

Déterminer en quoi l'intelligence relationnelle est un atout dans l'activité professionnelle.

- Déterminer sa position relative par rapport aux comportements passifs, agressifs, de fuite et de manipulation.
- Test d'autodiagnostic : le jeu du Passif, Agressif et Manipulateur.
- Les attitudes non affirmées.
- S'affirmer et apprendre à être assertif.
- Etre respecté et écouté tout en respectant les autres. L'autorité naturelle reconnue.
- Exprimer calmement qui l'on est, ce que nous savons, pensons, ressentons et voulons.

Gestion de l'intelligence relationnelle.

- Savoir repérer son mode de fonctionnement dominant.
- Les styles de direction associés aux modes de fonctionnement principaux.
- Traits généraux, comportements, gestes, voix et mots associés.
- Préjugés, illusions, contaminations et exclusions.
- Connaître et gérer ses trois dimensions : physique, mentale et émotionnelle.
- Apprendre à décentrer.
- Apprendre à formuler ses demandes en utilisant un mode de communication ne mettant pas l'autre en jeu.
- Savoir trouver la formulation efficace.

*ecpa.fr

Bilan de personnalité – En quoi puis-je faire évoluer mon intelligence relationnelle et celle des autres. GOLDEN ©

- Présentation, auto-positionnement, retour sur questionnaire (140 questions) – correction manuelle au siège des ECPA –
- Inventaire de personnalité et démarche globale dans laquelle la personne se situe au cœur de la réflexion, sur ses points forts et ses axes de développement.
- L'innovation du GOLDEN vient d'une 5ème dimension qui renseigne sur la stabilité émotionnelle du sujet et sur ses modes de réaction au stress et à l'anxiété.

Adopter de nouveaux comportements/ La relation à l'autre

- Diagnostiquer les problèmes de gestion du temps et le contexte actuel.
- Modèle actuel d'utilisation du temps des participants en fonction des caractéristiques de son entreprise et de son métier.
- Développer les convictions nécessaires au changement de ses habitudes.
- Points forts / Points faibles individuels.
- Définition des pressions sur les emplois du temps.

Apprendre à maîtriser son image

- Décoder les codes verbaux et non verbaux pour mieux les utiliser
- Utiliser le langage du corps pour en faire un atout relationnel
- S'affirmer sans s'imposer
- Adapter sa gestuelle pour appuyer son discours
- Adopter un langage et un vocabulaire adapté à la situation

Aborder un changement de manière positive, le formaliser via le Passeport Formation/action

Moyens pédagogiques	Support de cours - Apport de techniques et de synthèses – Exercices, Tests, Inventaire typologique des comportements GOLDEN® – Dossier personnalisé (Livret 20 pages). Vidéo-projecteur – Ordinateur – Paperboard
Intervenant	Bruno COURTIN – 15 années d'expérience de la formation professionnelle Diplômé du « Master II Ingénierie des compétences » Praticien certifié GOLDEN – ECPA -