

« COMPORTEMENTS GAGNANTS 2 »

La gestion des émotions dans le management des collaborateurs

Programme détaillé

1. Comprendre l'importance des émotions dans les différents actes de management

- Comment me servir des émotions dans mes actes de management ?
- Quelle est la part de l'émotionnel dans la relation manager/managé ?

2. Le refresh et l'approfondissement de Comportements Gagnants First

- Quelles sont vos expériences, mises en pratique, constats, questions suite au travail réalisé sur votre profil DISC et les moyens d'améliorer la communication mon équipe ?
- Comment les différents profils se perçoivent mutuellement ?
- Comment être efficace dans le comportement et la communication avec un collaborateur de profil différent ?
- Comment s'adapter au style de communication de son interlocuteur ?
- Comment discerner et anticiper la réaction à une situation de stress modérée ou élevée selon le profil ?

3. Comment lire le test de quotient émotionnel que vous avez passé ?

- Qu'est-ce que la conscience de soi ? Comment l'augmenter pour développer la **confiance en soi, élément essentiel de la réussite** ?
- Comment maîtriser ses émotions pour rester centré sur l'objectif ? Comment **mieux accompagner mes collaborateurs pour atteindre les objectifs** ?
- Comment développer l'empathie dans tous les stades de la relation ?
- Quelles compétences sociales développer pour tisser des liens qualitatifs sur la durée avec mes collaborateurs ?

4. Mises en situation et exercices pratiques

- Comment je peux augmenter mes compétences en tirant profit d'expériences passées ?
- Comment ne pas laisser mes émotions perturber mon management ?
- Comment identifier rapidement le mode d'interaction le plus efficace avec mes interlocuteurs ?
- Comment optimiser mon leadership par le choix des mots, des attitudes, les plus efficaces ?

5. Perspectives et conclusion du séminaire

Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 14 heures
- ✓ PRESENTIEL :
2 session de 7h
- ✓ DISTANCIEL :
4 session de 3h30
- ✓ DATES : nous consulter
- ✓ DELAIS : accès à la formation après proposition, 2 mois maximum
- ✓ INDICATEUR DE RESULTAT :
Satisfaction client 2023 : 98%
Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAIRES :
9h00-12h30 ou 13h30-17h

Multiscore TGS est inscrit dans le catalogue de référencement des organismes financeurs de la formation (Le Datadock) et certifié Qualiopi

Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne... (Objectifs de la formation)

- Vous maîtrisez déjà les fondamentaux du management et les formations « de base » vous semblent...
- Vous voulez être en mesure de mieux cerner vos interlocuteurs et d'utiliser les bons leviers.
- Adoptez les bons comportements verbaux et gestuels
- Maîtrisez ses émotions pour rester centré sur vos objectifs
- **Vous avez compris que votre métier repose essentiellement sur la gestion de l'humain**
- **Vous avez compris que les émotions sont de puissants moteurs ou puissants freins...**

...inscrivez-vous dès maintenant !

Les participants (Public visé et prérequis)

- Professionnel de la transaction immobilière exerçant déjà le métier sans niveau de diplôme exigé.
- La direction générale de l'entreprise
 - Les managers intermédiaires

Tarifcation comprenant :

- La préparation de l'animation
- Les phases d'animation
- Les déplacements du consultant (si formation présentielle)
- Les aspects administratifs
- Les remises d'attestations individuelles loi Alur

Animation

Un consultant de MULTISCORE spécialiste.

Moyens pédagogiques

- Utilisation du support sur l'intelligence émotionnelle remis lors de la formation Comportements Gagnants First
- Scénarisation de situations
- Exposé théorique de l'animateur, exposé de cas concrets.
- Travail sur les situations rencontrées par les participants

Moyens d'évaluation

Une évaluation « à chaud » en fin de cycle de formation
Un Quizz de validation des acquis

MULTISCORE TGS

118, avenue du général Michel Bizot
75012 PARIS

Tél : 01 53 46 96 21

e-mail : info@multiscoretgs.fr

www.multiscore

N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique, administratif et handicap

Philippe Fauré

philippe.fauré@multiscoretgs.fr

Connection (formations distanciel)

Gino Lazzaro

gino.lazzaro@multiscoretgs.fr

Formule à Distance

La formation à distance est effectuée via le logiciel ZOOM.
L'ouverture d'un compte gratuit permet au participant d'accéder à la formation. Les liens de connexion à la formation sont communiqués au préalable aux participants.

Document remis

Support de formation

A l'issue de la formation, une attestation de formation* éligible loi Alur vous sera délivrée

Nos formations incluent le quota d'heures concernant la déontologie, fixé par la loi Alur*

** L'obligation de formation continue instaurée par la loi ALUR, définie (décret du 18 février 2016, JO du 21/02/2016) un volume de formation obligatoire de 14 heures par an (ou 42 heures sur trois ans)*

MULTISCORE

— TGS —