

# Manager - Recruter - Prévenir les conflits grâce au pouvoir des neurosciences - Disc et Eq-i

## Public visé par la formation

La formation manager-recruter-prévenir les relations conflictuelles grâce au pouvoir des neurosciences s'adresse principalement à tous les managers, et les fonctionnaires en lien avec la relation client de droit privé ou de droit public, quels que soient leur secteur d'activité et la taille de leur structure.

La formation est sanctionnée par une attestation de formation professionnelle.

## Objectif visé par la formation

L'objectif pour le stagiaire est d'apprendre à reconnaître et à utiliser les techniques des neurosciences, l'intelligence émotionnelle, la communication non violente assertive, l'écoute active et les profils de communication (DISC) pour manager - recruter et prévenir les conflits.

Il sera également apte à :

- Identifier et évaluer les profils de communication, leurs forces en croissance, leurs besoins en survies
- De mener de manière efficace un entretien professionnel en pratiquant l'écoute active
- D'utiliser les techniques de la communication non violente pour dire "non" ou résoudre un point de désaccord dans un rapport gagnant-gagnant.

## Contenu de la formation

Cette formation propose une mise en perspective de sa vision pour pouvoir adopter une "méta-position". Au travers de vidéos, de jeux, de mises en situations pratiques, de tests, d'apports théoriques, le stagiaire pourra se préparer à l'utilisation des outils en situation réelle.

## Le formateur

La formation est dispensée par Amélie BOREL, diplômée de l'IGS de Paris et de l'IAE d'Aix-en-Provence, certifiée en Eq-i 2.0, et en DISC.

## Programme

### 1. Approche de l'intelligence émotionnelle pour comprendre et identifier les émotions afin d'en faire de véritables leviers d'informations

- Identifier et comprendre les émotions
- L'apport de Paul EKMAN
- De la réaction à la réponse

### 2. L'apport de la CNV de Marshall B. ROSENBERG dans la prévention des relations conflictuelles

- L'observation
- Le sentiment
- Le besoin
- La requête

### 3. L'écoute active

- Les freins à l'écoute active
- Les techniques d'écoute
- L'accès aux besoins du candidat : explicites, implicites et latents.
- Le non-verbal

### 4. Les profils de communication - le DISC

- Les 4 profils de communication
- L'utilisation de la compréhension des profils dans la prévention des conflits

### 5. L'entretien - les 3 C

- Recruter des Soft-skills
- Mener l'entretien avec la méthode des 3C

## Supports et outils pédagogiques

- Test DISC et jeux DISC : DISCO - TOUR DE TABLE - PERSONNALISATEUR - FORCES MOTRICES - COACH A LA CARTE - VIDE-GRENIERS - PREMIER CONTACT - COLOR BOX - LA ROUE DU LEADERSHIP - LES COULEURS DU LEADERSHIP
- Test Eq-i et Jeux défis Eq-i : SESAME BOX - VISION - BINGO EMO - ++ - EMO EQUILIBRE - A CHACUN SES EMOTIONS
- Vidéos
- Supports type powerpoint
- Livret du stagiaire comportant une bibliographie

## Session et tarifs

- Groupe de 4 à 10 personnes
- Coût pédagogique par session INTRA : 2700 € HT pour 14 heures de formations
- Coûts du passage des tests le cas échéant