

Gérer ses émotions pour apaiser ses communications inter personnelles

Les émotions sont notre moteur. Les skippers apprennent à gérer le vent pour avancer plus vite. Les professionnels de la communication inter personnelle doivent comprendre les mécanismes de leurs émotions pour en faire un moteur et pouvoir être valeur d'exemple avec tous leurs interlocuteurs.

OBJECTIFS

- Analyser ses ressentis et reconnaître ses propres émotions
- Reconnaître les signes des expressions des émotions des autres
- Connaître les comportements liés aux différentes émotions
- Connaître les postures de communication qui bloquent ou favorisent l'expression des émotions
- Savoir « gérer » ses propres émotions pour garder le fil de la communication
- Savoir mettre en place les bonnes postures face aux émotions des autres

PROGRAMME

JOUR 1

- Définir les émotions et leur mode d'expression ou de manifestations
- La valence des émotions : les « bonnes » et les « mauvaises » émotions (colère). Les ressentis liés à chaque émotion
- L'illusion de la maîtrise : accepter pour éviter les « superpositions » (ex : avoir peur de se mettre en colère)
- La gestion de nos émotions dans notre communication que ce soit en équipe ou avec les clients : ma posture, celle de mon interlocuteur et le type d'échanges (ex : clients arrogants, responsable mécontent ...)
- Les signes reconnaissables par émotions (jeu)

JOUR 2

- Définir les mécanismes qui nous poussent dans des jeux de communication qui ne nous ressemblent pas ou nous mettent mal à l'aise
- Les pensées et émotions : détecter les mécanismes qui se mettent en place (pensées toxiques) pour les stopper
- Mettre en place une communication ouverte avec ses collègues et efficace avec les adhérents
- Plans d'actions pour les semaines et les mois à venir

 **2 jours**

prix par participant

1 460 €^{HT}

code formation : AC20

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Le travail est éclairé avec des extraits de film et des saynetes
- Tout le travail théorique est éclairé avec des exemples dans le milieu des centres de contacts (expérience du formateur)
- Nous faisons vivre aux participants des ateliers de co-développement : échanges de pratiques selon une méthodologie participative et à partir d'études de cas réels apportés par les stagiaires
- Les participants repartent avec des « plans d'actions » très concrets pour faire évoluer leurs pratiques
- Une communauté d'échanges peut faire suite à la formation en salle (sans le formateur)

POUR QUI ?

- Tous publics

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 1-2 avr. 2025
- 15-16 mai 2025
- 10-11 juin 2025
- 18-19 sept. 2025
- 16-17 oct. 2025
- 13-14 nov. 2025

- 9-10 déc. 2025

STAGE / FORMATION

BULLETIN D'INSCRIPTION

Intitulé _____
 Code _____
 Date _____ Lieu _____
 Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
 Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

ENTREPRISE

Raison sociale _____
 N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
 Adresse _____
 Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

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

Oui Non
 Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non

Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
 (à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : CMCIFRPP

Nom _____
 Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)