

BOOSTER SON INTELLIGENCE EMOTIONNELLE AU PROFIT DE SON LEADERSHIP EN NEGOCIATION

2 jours
DE FORMATION
EN PRESENTIEL

L'intelligence émotionnelle est la marque des grands leaders, surtout dans un monde complexe et incertain.

Savoir s'ajuster à son environnement, avoir confiance en soi en ayant le sens des réalités, être conscient de ce qui se joue chez soi et chez notre interlocuteur, s'exprimer avec assertivité, sans être sous influence mais en étant capable d'intégrer le point de vue de l'autre, nouer des relations de confiance, gérer son stress pour faire preuve de créativité et prendre de bonnes décisions.

Ces capacités subtiles et complexes se nourrissent les unes et les autres au profit de notre développement personnel et de notre leadership en négociation.

Plus vous musclez votre intelligence émotionnelle, plus vous pouvez piloter avec maîtrise vos processus de négociation.

Avec votre profil personnel EQ-i 2.0* et un temps de debrief personnalisé, vous aurez une vision claire de vos points forts et de vos zones de vigilance et / ou réducteurs de leadership. La session de deux jours de formation vous permettra d'aller plus loin grâce à des ateliers de mises en pratique, tandis que l'accompagnement individuel post-formation vous aidera à peaufiner l'ancrage de vos nouvelles compétences.

Public concerné & prérequis

- Négociateurs expérimentés, managers expérimentés devant gérer de forts enjeux de transformation.
- Avoir au minimum deux ans d'expérience de la négociation
- Idéalement avoir déjà suivi une formation à la négociation
- Avoir complété son profil EQ-i en ligne et réalisé son debrief personnalisé.



Annabelle DUVAL

Coach certifiée et certifiée du Centre de l'intelligence émotionnelle

Programme de la formation

INTRODUCTION

- Se présenter & oser s'ouvrir : partager un petit bout de soi
- Intention & Programme de ses deux jours
- Recueil des attentes spécifiques et objectifs de session pour chaque participant

EXPÉRIMENTER LA PERCEPTION DES ÉMOTIONS

- Interpréter les émotions : à travers un jeu interactif, prendre conscience de la difficulté de l'interprétation
- Rôle, intensité et besoins liés aux émotions

APPRENDRE À REPÉRER ET GÉRER SES ÉMOTIONS (ET CELLES DES AUTRES)

- Capacité à interpréter les différentes manifestations émotionnelles et corporelles
- Capacité à identifier les déclencheurs émotionnels
- Capacité à mettre en œuvre des stratégies de régulation pour atteindre un état émotionnel cible

ATELIER DE MISE EN PRATIQUE

- Vivre et observer nos schémas et leurs impacts sur notre posture de coopération
- Debrief et apprentissage personnels et interpersonnels

AU-DELÀ DES ÉMOTIONS, L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

- Présentation de la Roue de l'intelligence émotionnelle
- Quiz sur l'intelligence émotionnelle
- Comprendre le principe d'équilibre / déséquilibre

ET EN NÉGOCIATION, DE QUELLES COMPÉTENCES PARTICULIÈRES AVONS-NOUS BESOIN ?

- Les compétences émotionnelles en négociation : utilité, impact
- Atelier en petit groupe pour muscler son intelligence émotionnelle
- Comprendre le jeu et l'enjeu dans la relation et apprendre à expliciter les non-dits

LE LEADERSHIP EN NÉGOCIATION

- Leadership en négociation et stratégies d'influence
- Les 4 piliers du leadership et les réducteurs de leadership
- Atelier en sous-groupe pour élaborer et partager des façons de faire pour muscler certaines compétences spécifiques.

ELABORATION DE SON PLAN D'ACTION POST-FORMATION

- Objectifs & occasion de mettre en pratique
- Préparation de sa session d'accompagnement individuel post-formation

Objectifs

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Comprendre le rôle de la dimension émotionnelle dans sa performance en négociation.
- Développer des stratégies adaptatives conscientes plutôt que réagir instinctivement.
- Apprendre à gérer ses compétences émotionnelles pour trouver de nouvelles options d'actions grâce à son profil personnel EQ-i 2.0.
- Identifier les leviers de renforcement de son leadership.
- Mieux gérer son stress et sa prise de décision grâce au développement de son intelligence émotionnelle.

Durée & Dates

- 2 jours, de 9 à 12h30 et de 14 à 18h00, + 1h de débriefe avant, et 1h d'accompagnement individuel un mois après la formation.
- les 7 et 8 avril ou les 27 et 28 septembre 2022 à Paris

Méthodes et outils

- Groupe de 4 à 8 participants maximum pour permettre les ateliers d'expérimentation et les mises en pratique.
- Chaque participant reçoit son livret personnel EQ-i 2.0 suite à la passation en ligne du questionnaire EQ-i 2.0.
- Un entretien confidentiel est organisé avant la formation et 1h d'accompagnement individuel après.

Modalités d'évaluation

- Evaluation des acquis de chaque participant grâce à des études de cas, des cas pratiques, des Quiz...

Coûts

- **2 990 € HT*** par participant non adhérent à une fédération de branche.
- **2 392 € HT*** par participant adhérent à une fédération de branche.
- **Intra possible sur demande : nous consulter**
- **Cette formation donne lieu à une convention et peut être prise en charge par votre OPCO.**

* Hors frais de déplacement, de restauration et d'hébergement.