

# MIEUX COMMUNIQUER GRÂCE À L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

DÉVELOPPEZ VOTRE INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE POUR COMMUNIQUER AVEC AUTHENTICITÉ, RENFORCER VOS RELATIONS PROFESSIONNELLES ET FAVORISER DES ÉCHANGES HARMONIEUX ET ÉPANOUISSANTS

## PROGRAMME DE LA FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

### DÉCOUVRIR L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

- > Rôle des émotions
- > La construction d'une émotion
- > Composantes de l'intelligence émotionnelle
- > La palette des émotions

Echanges de groupe

Quizz personnel

### DÉCRYPTER MES ÉMOTIONS DANS LES RELATIONS PROFESSIONNELLES

- > Déceler mes besoins derrière les émotions
- > Les émotions camouflées
- > Apprendre à dialoguer sur le plan émotionnel avec les autres

Atelier : journaling émotionnel : participants notent situation récente où leurs émotions ont influencé leur communication

### DÉVELOPPER SON ASSERTIVITÉ

- > Ecoute active
- > Oser exprimer ses émotions pour améliorer sa relation aux autres
- > Développer son empathie
- > Identifier zones de confort et d'efforts

Brainstorming : élaborer les meilleurs pratiques pour fluidifier vos relations

### PRÉVENIR ET GÉRER LES CONFLITS GRÂCE À L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

- > L'impact des émotions non gérées
- > Exprimer sa colère sans agressivité
- > Savoir dire non
- > Gérer ses émotions dans les relations tendues
- > Apprendre à gérer les conflits de façon émotionnellement positive
- > Adopter une communication non violente

Jeux de Rôle à partir d'une situation conflictuelle

## OBJECTIFS

- > Tenir compte des émotions dans ses relations
- > Développer son intelligence émotionnelle
- > Utiliser les piliers de la communication (communication non violente, écoute active, reformulation..)
- > Gérer les situations émotionnelles délicates
- > Savoir écouter

## LES + DE CETTE FORMATION

- > Outils de diagnostic émotionnel
- > Jeux de rôle basés sur des cas professionnels
- > Mises en situation et débriefing en groupe

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Toute personne souhaitant améliorer ses relations avec les autres et utiliser son intelligence relationnelle. Aucun prérequis n'est nécessaire.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes

Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)

Mise à disposition d'un support pédagogique à l'issue de la formation

Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation

Évaluation à chaud et à froid

## TARIFS

700 € HT - Réf : #10025

Validité 31 décembre 2025



## Participant(e)

Mme M. Nom.....

Prénom.....

Fonction.....

E-mail.....  
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél (ligne directe).....

Tél mobile (pour infos de dernière minute).....

Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en oeuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :

## Formation choisie

Titre.....

Référence.....

Dates.....

Lieu.....

## Tarif

Indiquez le tarif HT de la formation choisie.....

## Entreprise / Établissement

Raison sociale.....

Adresse.....

Code postal..... Ville.....

Téléphone..... Fax.....

N° d'identification (TVA intracommunautaire).....

Code APE / NAF..... N° Siret.....

## Responsable de l'inscription

Mme M. Nom..... Prénom.....

Service/Fonction.....

Tél (ligne directe)..... E-mail.....

## Facturation/Réglement

### FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.

Nom.....

Prénom.....

Service/Fonction.....

E-mail.....

Libellé de la facture.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser.....

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

OUI NON

Si OUI, numéro.....

*LUXFORMAPRO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation*

Fait à :

Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention "bon pour accord" :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur [www.luxformapro.com/conditions-generales-de-vente/](http://www.luxformapro.com/conditions-generales-de-vente/)