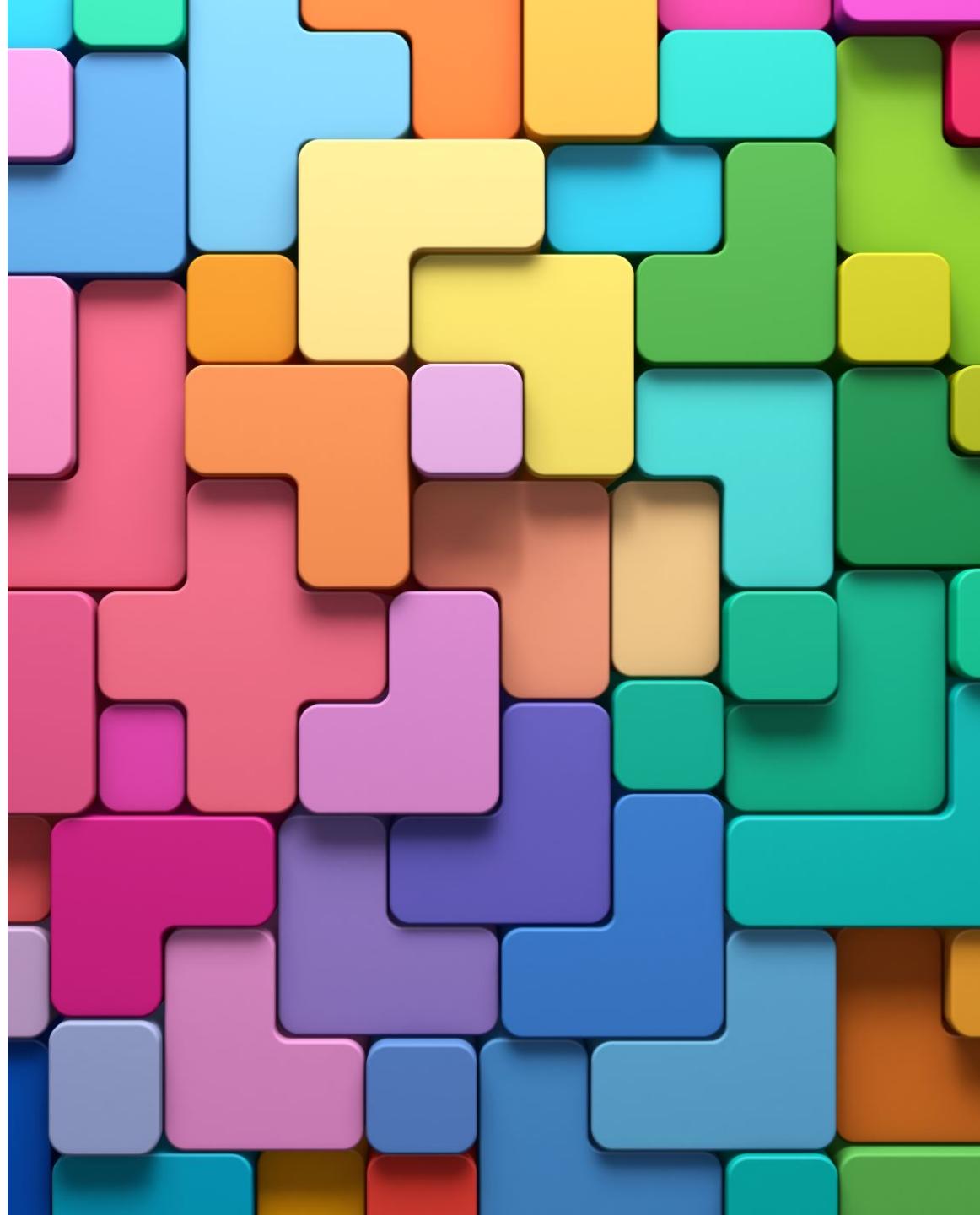


---

# L'INTELLIGENCE RELATIONNELLE AU TRAVAIL

CATALOGUE DE  
FORMATIONS 2024

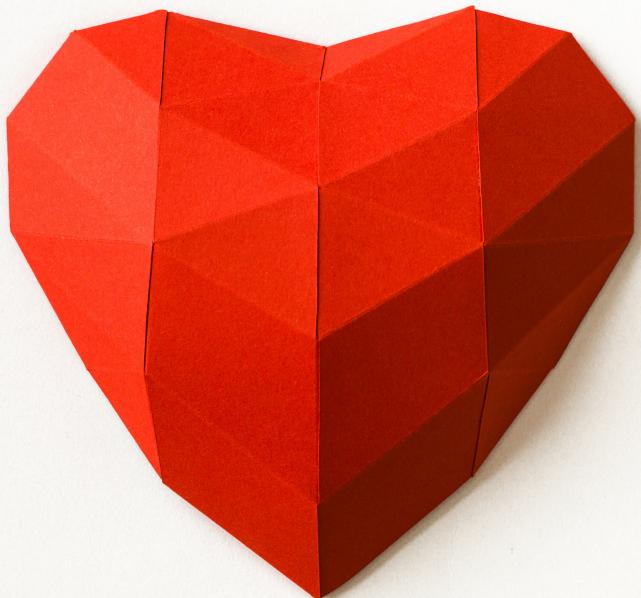


---

# SOMMAIRE

- Notre conviction p.3
- Notre pédagogie p.4
- Nos formations :
  - Forces & authenticité p.5
  - Intelligence émotionnelle p.8
  - Courage managérial p.12
  - L'art du feedback p.16
  - Apaiser ses relations et gérer les tensions p.19
- Notre équipe p.23





---

# NOTRE CONVICTION

Nous sommes intimement convaincus que nos **relations** sont au cœur de nos **réussites** professionnelles et personnelles.

Le **facteur humain** est un immense challenge car il est à la fois d'une grande **richesse** et d'une grande **complexité**.

Pourtant, en cherchant à cultiver des relations de qualité dans lesquelles on peut créer de la **sécurité**, de la **communication** et de la **compréhension**, en travaillant l'intelligence relationnelle dans les organisations, alors nous sommes convaincus que nous serons capables de relever les plus grands **défis** tout en cultivant la noble **dimension sociale** du travail.

# NOTRE PÉDAGOGIE

## NON DOGMATIQUE

Notre rôle de formateur est d'accompagner chaque individu à **cheminer**. Nous proposons des apports mais n'imposons aucune vérité absolue, aucune croyance aveugle. Nous considérons qu'il n'y a pas de « bonnes réponses ». Notre objectif est que chacun reparte en se posant les **bonnes questions** pour lui ; celles qui lui permettront d'amorcer des **changements de perception et de comportement** et de passer à l'action.

## DYNAMIQUE

Nous aimons solliciter l'**intelligence collective** d'un groupe. C'est pourquoi nos formations alternent des temps de **présentation**, de **réflexions individuelles**, d'**exercices en binômes** ou **petits groupes** et de **partages collectifs**. Tous ces temps permettent d'enrichir les **réflexions et les pratiques**.

## ÉMOTIONNELLE

La formation est le lieu du **questionnement**, de la remise en question, de l'**apprentissage** et du **changement**. Chaque formation est une expérience **émotionnelle**, amusante, surprenante et apprenante.

# FORCES & AUTHENTICITÉ

CONNAÎTRE SES FORCES  
ET SAVOIR EN PARLER EST  
UN PAS VERS PLUS  
D'AUTHENTICITÉ.

LES FORCES NOUS  
PERMETTENT DE NOUS  
RECONNECTER À CE QUE  
NOUS SOMMES, À NOS  
RÉUSSITES ET À NOTRE  
DYNAMISME.

CONJUGUÉES À CELLES  
DES AUTRES, ELLES  
OUVRENT À DE  
NOUVELLES MANIÈRES  
DE TRAVAILLER, EN  
COOPÉRATION ET  
COMPLÉMENTARITÉ.



# FORCES & AUTHENTICITÉ

ET SI ON CAPITALISAIT SUR  
SES FORCES ?

*« ROUSTE JE SUIS GRÂCE À LA FORCE »,  
MAÎTRE YODA*

Durée : 1 jour

## OBJECTIFS

- Identifier ses forces principales
- Distinguer forces et compétences
- Savoir valoriser ses forces
- Utiliser ses faiblesses pour trouver des solutions
- Interroger la notion d'authenticité dans le travail
- Tester un pitch de présentation de soi authentique

# LES SÉQUENCES

1 JOUR

## SEQ 1. EXPLORER LA NOTION DE FORCES selon le concept de la psychologie positive

- introduire le concept de forces et leur **utilité**
- comprendre les forces par le récit d'activités
- apprendre à différencier forces et **compétences**
- explorer et identifier ses **forces principales**

Des temps de réflexion  
en solo et des  
exercices ludiques en  
binôme.



## SEQ 2. SAVOIR UTILISER SES FORCES pour être plus efficace et aligné

- identifier ses forces pour savoir **les mobiliser** dans sa manière de travailler
- identifier ses **compétences** et ses **faiblesses** pour savoir travailler en **complémentarité**
- apprendre à **décrypter** un défi professionnel sous l'angle des forces

Un jeu de cartes des  
forces pour une  
approche ludique et  
pragmatique !



## SEQ 3. APPRENDRE À PARLER DE SOI PAR SES FORCES pour tendre vers plus d'authenticité

- apprendre à créer un **discours percutant** et singulier
- tester une manière **authentique** de parler de soi dans le travail
- identifier les **conditions** de l'authenticité dans la sphère professionnelle

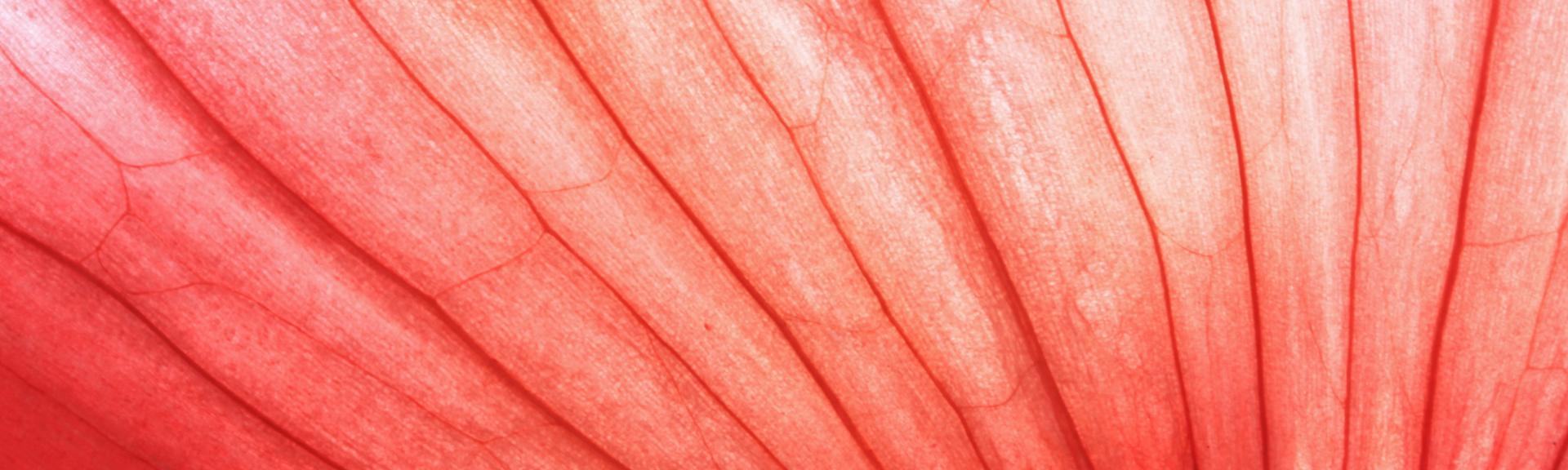
Une présentation  
collective des pitchs  
pour un temps fort en  
fin de journée.



# INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

APPRENDRE À DÉCODER LES ÉMOTIONS ET SAVOIR QUOI EN FAIRE EST UNE VRAIE COMPÉTENCE, TRÈS UTILE DANS LA SPHÈRE PROFESSIONNELLE.

L'ACQUÉRIR PERMET DE CHANGER LA MANIÈRE DE VIVRE LES DIFFICULTÉS, LES DÉFIS ET LES RÉUSSITES, DE MIEUX SE COMPRENDRE ET DE MIEUX COMMUNIQUER MALGRÉ NOS DIFFÉRENCES.



# INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

ET SI NOS ÉMOTIONS  
ÉTAIENT DE VRAIS LEVIERS DE  
COMMUNICATION ?

*OÙ SUIS-JE, DANS QUELLE ÉTAGÈRE ?*

Durée : 2 jours

## OBJECTIFS

- Comprendre le rôle et l'utilité des émotions
- Apprendre à identifier, comprendre et gérer ses émotions
- Muscler sa résilience en apprenant de ses difficultés
- S'entraîner à identifier et exprimer les besoins derrière les émotions
- Travailler son assertivité et sa communication interpersonnelle grâce aux émotions

# LES SÉQUENCES

## JOUR 1

### SEQ 1. DÉFINIR LES ÉMOTIONS ET LEUR UTILITÉ

pour mieux comprendre nos fonctionnements.

- identifier un large panel d'émotions
- prendre conscience du rôle du biais de négativité
- comprendre le rôle des émotions « positives »

Des temps de réflexion collective et une expérience de visualisation guidée.



### SEQ 2. SAVOIR UTILISER SES ÉMOTIONS

pour en faire des alliés au quotidien.

- apprendre à identifier, gérer et comprendre ses émotions
- apprendre à développer une culture émotionnelle sur son lieu de travail
- comprendre le rôle régulateur des émotions et identifier ses ressources

Des ateliers de travail en petits groupes avec des outils pédagogiques ludiques.



### SEQ 3. GÉRER LES SITUATIONS DIFFICILES

pour muscler sa résilience.

- savoir décrypter ses comportements et ses perceptions sous stress
- apprendre à tirer des leçons de ses difficultés passées
- identifier les personnes ressources en fonction de ses besoins

# LES SÉQUENCES

## JOUR 2

### SEQ 4. APPRENDRE À ÉCOUTER LES ÉMOTIONS

pour mieux les accueillir et les comprendre.

- comprendre le rapport entre les émotions et les besoins
- distinguer besoins et jugements
- interroger son rapport aux émotions
- apprendre à écouter les émotions des autres
- identifier les pièges et les difficultés de l'écoute

### SEQ 5. PRATIQUER LA COMMUNICATION ASSERTIVE

grâce à la communication non violente.

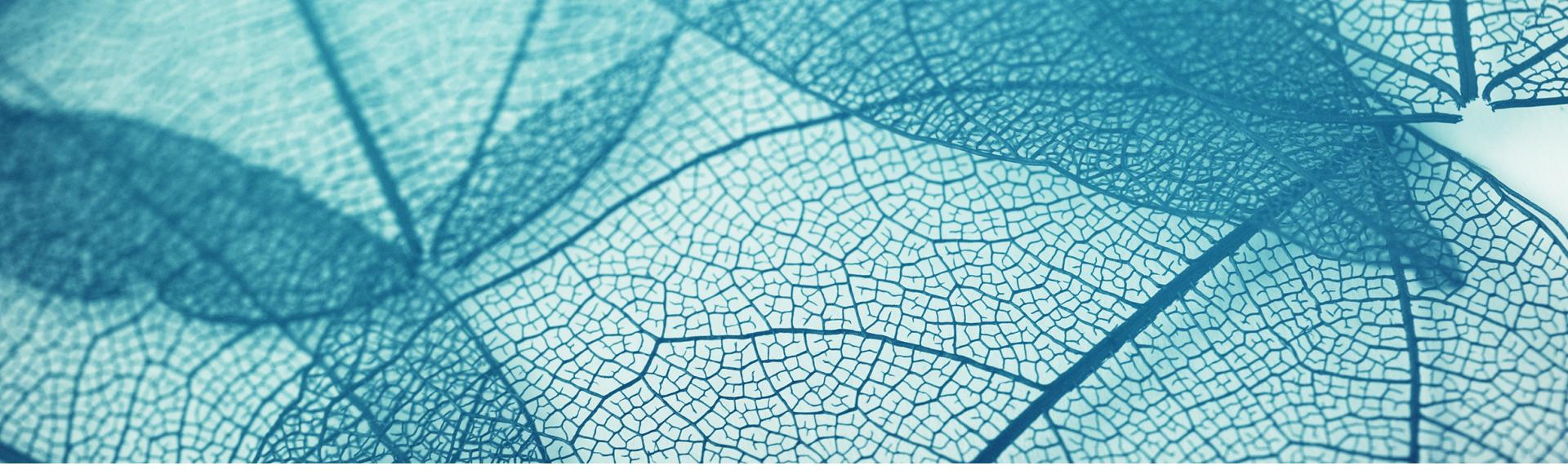
- comprendre et s'exercer à la méthode OSBD
- apprendre à composer avec la colère pour bien communiquer
- savoir utiliser la joie pour célébrer, valoriser, encourager

Des exercices pratiques  
à partir de situations  
concrètes pour appliquer  
la théorie à sa réalité.



# COURAGE MANAGÉRIAL

SE FROTTER À LA  
QUESTION DU COURAGE  
QUAND ON EST MANAGER  
DEMANDE DU COURAGE  
EN SOI !  
CAR LE COURAGE RÉSIDE  
PRÉCISEMENT DANS  
NOTRE CAPACITÉ À GÉRER  
L'INCONFORT :  
INCONFORT À DIRE, À  
ANNONCER, À REFUSER, À  
SE SENTIR SEUL, À FAIRE  
FACE À NOS PEURS...



# COURAGE MANAGÉRIAL

ET SI LE COURAGE ÉTAIT  
D'ABORD UNE QUESTION DE  
CONFIANCE ?

*"J'Y VAIS MAIS J'AI PEUR!"*

Durée : 2 jours

## OBJECTIFS

- Définir la notion de courage et embrasser l'inconfort
- Savoir préparer et mener une conversation difficile
- Travailler le « leading » : fermeté et écoute
- Identifier ses peurs derrière les difficultés à dire non
- Entretenir une posture d'humilité
- Identifier un processus de décision et s'entraîner
- Connaitre ses biais et les challenger

# LES SÉQUENCES

## JOUR 1

### SEQ 1. DÉFINIR LE COURAGE MANAGÉRIAL pour cadrer le sujet à sa situation.

- identifier les qualités et les situations du courage
- faire son autodiagnostic managérial et identifier ses difficultés
- relier le courage à la notion de confiance

Des temps de partage collectif pour s'inspirer les uns des autres.



### SEQ 2. SAVOIR MENER UNE CONVERSATION DIFFICILE et gérer l'inconfort qui va avec.

- identifier les différentes situations de conversation difficile
- savoir préparer une annonce difficile
- travailler la « bonne » posture : ferme sur les décisions et à l'écoute de l'humain

Des mises en situation concrètes pour s'exercer.



### SEQ 3. SAVOIR DIRE NON AVEC ASSERTIVITÉ et se sentir légitime.

- identifier les peurs derrière la difficulté à dire non
- savoir identifier à quoi je dis oui quand je dis non
- apprendre à tenir sa position tout en restant à l'écoute

Des méthodes claires pour des repères solides.



# LES SÉQUENCES

## JOUR 2

### SEQ 4. FAIRE DU FEEDBACK UNE ROUTINE

pour renforcer la qualité des relations au quotidien

- apprendre à demander du feedback en tant que manager
- identifier les bonnes conditions pour faire du feedback une routine
- apprendre à faire du feedback relationnel
- identifier une méthode simple de feedback à partager avec son équipe

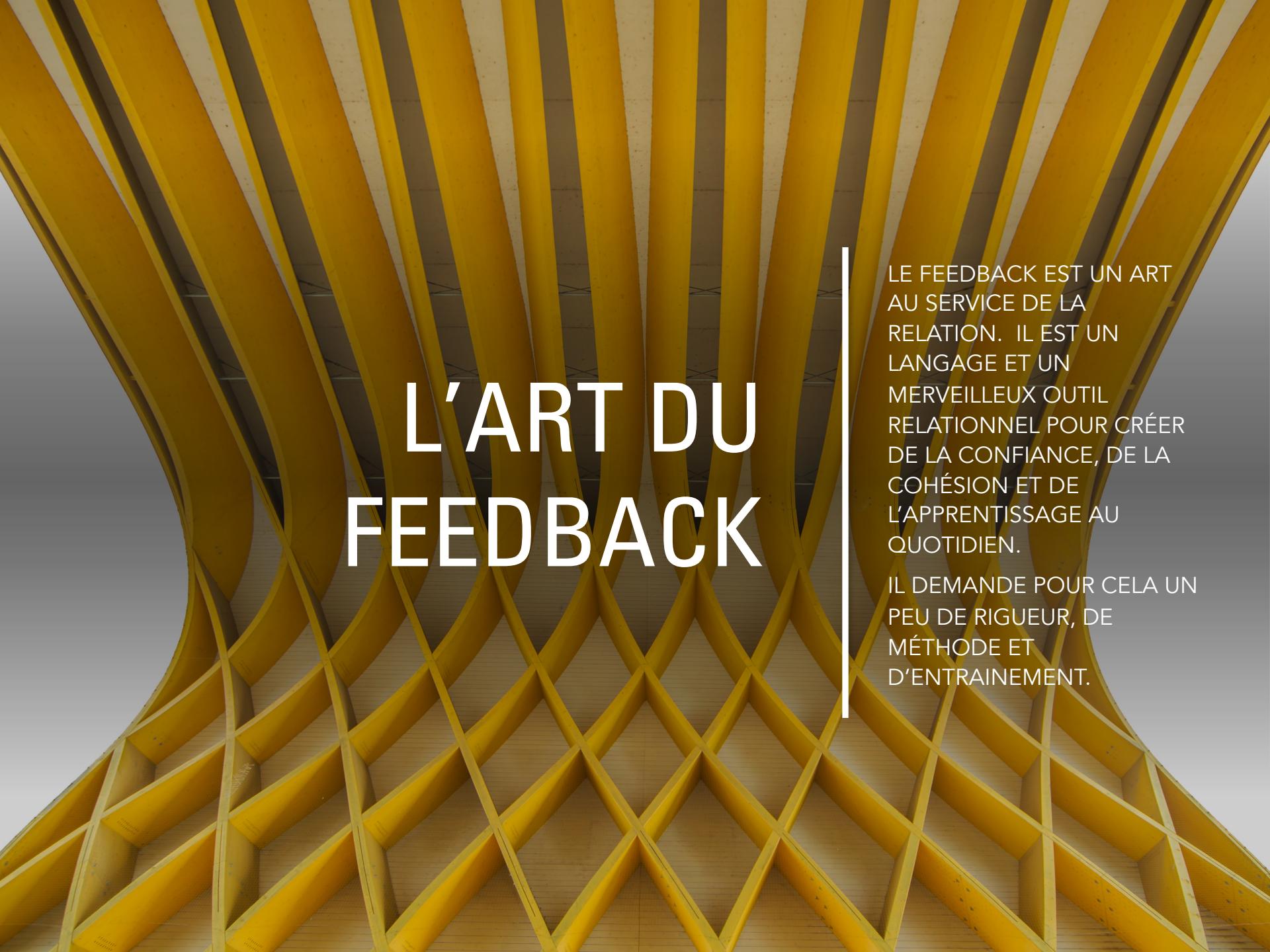
### SEQ 5. SAVOIR PRENDRE DES DÉCISIONS

même les plus inconfortables.

- identifier un processus de décision efficace
- savoir prendre une décision dans l'urgence
- apprendre à gérer ses émotions dans la prise de décision
- identifier et déjouer ses biais cognitifs dans la prise de décision

Un jeu par équipe  
pour expérimenter  
une prise de  
décision complexe

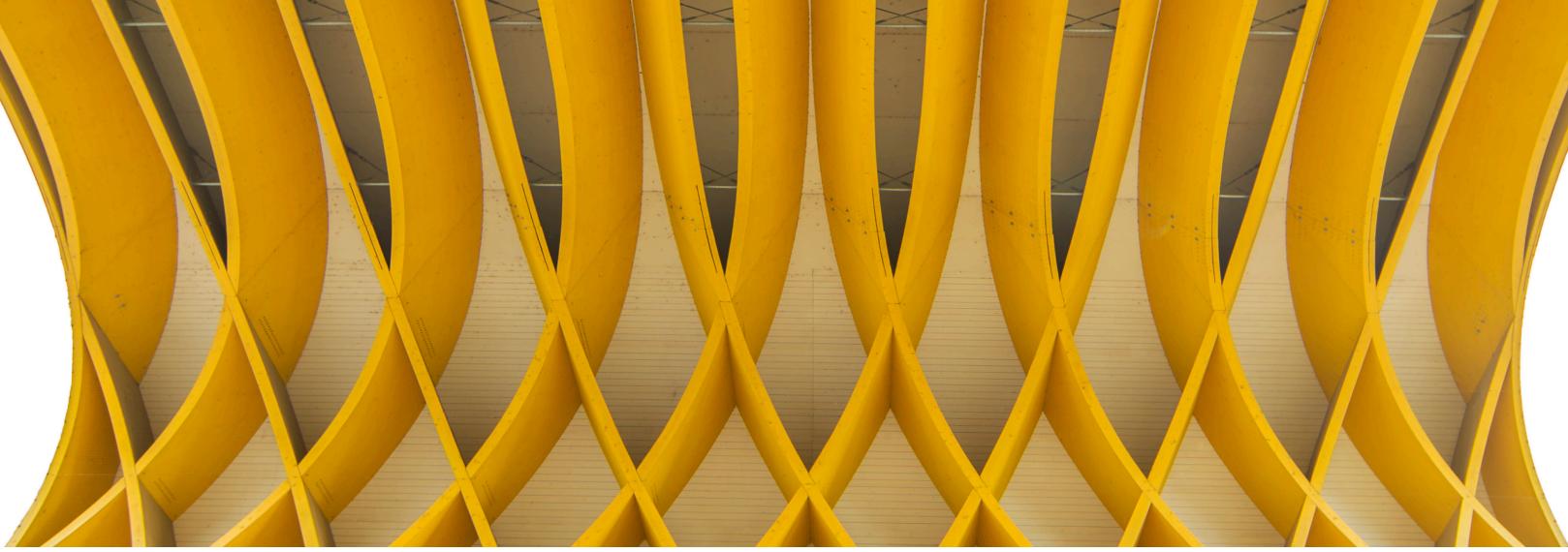




# L'ART DU FEEDBACK

LE FEEDBACK EST UN ART AU SERVICE DE LA RELATION. IL EST UN LANGAGE ET UN MERVEILLEUX OUTIL RELATIONNEL POUR CRÉER DE LA CONFIANCE, DE LA COHÉSION ET DE L'APPRENTISSAGE AU QUOTIDIEN.

IL DEMANDE POUR CELA UN PEU DE RIGUEUR, DE MÉTHODE ET D'ENTRAÎNEMENT.



# L'ART DU FEEDBACK

ET SI ON FAISAIT DU FEEDBACK UN LANGAGE POUR GRANDIR ENSEMBLE ?

*PLAISIR D'OFFRIR, JOIE DE RECEVOIR ;-*

Durée : 1 jour

## OBJECTIFS

- Savoir définir le feedback, le distinguer d'une critique ou d'une évaluation
- Travailler ses jugements et ses émotions
- Identifier le bon moment et les bonnes conditions
- Pratiquer les différents types de feedback
- Apprendre à préparer un feedback
- Repartir avec un plan d'action personnalisé pour améliorer sa pratique

# LES SÉQUENCES

1 JOUR

## SEQ 1. APPRÉHENDER LA NOTION DE FEEDBACK

pour recadrer le sujet et mettre la relation au cœur de la pratique.

- définir ce qu'est le feedback
- identifier ses freins et ses appréhensions
- travailler sur ses jugements pour les distinguer du feedback
- identifier les bonnes conditions et les modalités du feedback
- apprendre à demander et recevoir du feedback



## SEQ 2. TRAVAILLER LES DIFFÉRENTS TYPES DE FEEDBACK

pour pratiquer et définir un plan d'action pour la suite.

- distinguer les différents types de feedback
- savoir construire un feedback positif
- distinguer un feedback constructif d'un ordre
- maîtriser l'art de lier un feedback positif et un feedback constructif

Une feuille de route  
individuelle pour établir  
son plan d'action  
autour du feedback.

## SEQ 3. SE PRÉPARER ET S'ENTRAINER

pour gagner en aisance.

- apprendre à poser les bonnes questions pour vérifier sa posture et son intention
- s'entraîner au feedback et à l'écoute active

Des cas pratiques et  
des situations imposées  
pour s'entraîner  
éficacement !



# APAISSER SES RELATIONS ET GÉRER LES TENSIONS

APPRENDRE À DIRE C'EST D'ABORD APPRENDRE À ÉCOUTER CE QUI SE PASSE EN SOI, CE QUI SE PASSE CHEZ L'AUTRE.

LA VRAIE RICHESSE RELATIONNELLE VIENT DE LA PRISE EN COMPTE DES ENJEUX MUTUELS.

CHANGEONS NOTRE RAPPORT À L'ÉCOUTE POUR APAISER ET FLUIDIFIER NOS RELATIONS AU TRAVAIL.



# APAISER SES RELATIONS ET GÉRER LES TENSIONS

ET SI ON S'ECOUTAIT ET SE  
PARLAIT MIEUX ?

*OU COMMENT DIRE NON À BELLE-MAMAN  
SANS LA FROISSER*

Durée : 2 jours

## OBJECTIFS

- Ecouter et discerner ce qui se passe en soi (nos affects et nos enjeux)
- Identifier les pièges de la non-écoute
- Ecouter et comprendre l'autre (ses affects, ses enjeux)
- Créer une relation apaisée pour coopérer
- Identifier les obstacles à la communication
- S'exprimer avec authenticité et assertivité

# LES SÉQUENCES

## JOUR 1

### SEQ 1. PRENDRE CONSCIENCE DE NOS RÉFLEXES EN SITUATION DE TENSION

pour changer d'approche et apaiser la relation

- observer nos interprétations
- distinguer les faits des interprétations
- observer les dynamiques d'opposition et de rapport de force

Des temps de partage collectif pour s'inspirer les uns des autres.



### SEQ 2. ÉCOUTER ET DISCERNER CE QUI SE PASSE EN SOI

pour se concentrer sur ce qui compte

- écouter ses affects, ses émotions
- faire le tri entre les faits et nos interprétations des faits
- identifier ce qui est important pour nous et qui se joue dans la situation
- connaître et activer les différents moyens de discerner ce qui se passe en nous (auto-empathie ou demande d'écoute auprès d'un tiers)

### SEQ 3. ÉCOUTER (VRAIMENT) L'AUTRE

pour établir le dialogue

- apprendre à poser les bonnes questions pour comprendre les affects et les enjeux de l'autre
- se préparer pour écouter vraiment
- s'entraîner à la pleine écoute

Des cas pratiques et des situations de votre quotidien pour s'entraîner efficacement !



# LES SÉQUENCES

## JOUR 2

### SEQ 4. PRÉPARER UNE DEMANDE ASSERTIVE

qui a toutes les chances d'être acceptée

- apprendre à s'écouter soi-même et écouter l'autre, en même temps
- pratiquer la check-list de vérification de la validité de notre demande
- savoir formuler une demande (en 4 critères) de manière assertive

### SEQ 5. INTÉGRATION DANS LES PRATIQUES QUOTIDIENNES

comment utiliser les outils de cette formation au quotidien (CODEV)

- imaginer les intégrations concrètes des outils dans votre quotidien pro
- définir les actions à tester
- définir les modalités de test : qui, quand, pendant combien de temps, processus d'évaluation

Une feuille de route collective pour passer à l'action dès la fin de la formation.



---

# NOTRE ÉQUIPE



Charlotte Jeanmonod  
[LinkedIn](#)

Conférencière et formatrice, Charlotte vient du monde du spectacle vivant. Elle est formée à la **psychologie positive**, la **CNV** et l'**hypnose ericksonienne** qu'elle met au service de la relation.



Camille Grandet  
[LinkedIn](#)

Conférencier et formateur, Camille aime jongler entre les temps forts des conférences pour susciter des prises de conscience, et le temps long de pratique en formation. Ses outils préférés : la **CNV** et le **chocolat noir**.

Ils ont tous les deux travaillé pour **Switch Collective** en tant que formateurs et créateurs de contenus sur des sujets de **découverte de soi** et de **transition professionnelle**.

Ils se sont rencontrés sur le plancher d'un cours de swing en 2015. ;-)



# TEMPS FORTS

---

## POUR DES FORMATS PERCUTANTS

Il arrive que vous ayez besoin **d'interventions apprenantes** au caractère **exceptionnel** (parcours de dirigeants ou de talents, futurs leaders).

C'est pourquoi toutes nos formations peuvent se décliner dans un format plus **spectaculaire** et **original**. En effet, nous venons du monde de la conférence et savons **allier pédagogie et expériences** collectives interactives par le détour.

Dans ce cas, le contenu des formations suivantes est adapté pour accueillir des temps de **keynotes** et **d'expériences originales** (incluant des dégustations) qui rythment les séquences et ancrent les apprentissages.

Pour en savoir plus, n'hésitez pas à regarder nos activités de conférenciers sur :  
[jouelacommewilliam](http://jouelacommewilliam.com) et [sentiersdugout.com](http://sentiersdugout.com).

---

# TARIFS & TECHNIQUE



## TARIFS

Nous vous invitons à nous consulter pour vous proposer un devis adapté à vos besoins et vos contraintes.

Toutes nos formations sont financables OPCO/CPF.

*NB : pour la formation « Forces & authenticité », un jeu de carte est utilisé. Il peut être loué ou acheté pour chaque participant. Ce coût se rajoute à la facturation.*

## FICHE TECHNIQUE

- écran et vidéoprojecteur pour slideshow
- sortie « son et image »
- tables & chaises
- plusieurs espaces de travail en fonction de la taille du groupe

---

# PARLONS-EN !



Les thématiques et objectifs des formations peuvent être adaptés en fonction de **vos besoins**.

Rien ne vaut un **échange** téléphonique pour mieux se comprendre et vérifier que nous sommes les bonnes personnes pour vous accompagner.

N'hésitez pas à nous contacter :  
[charlottejeanmonod@gmail.com](mailto:charlottejeanmonod@gmail.com) / 06 76 86 49 29

---

À BIENTÔT !

