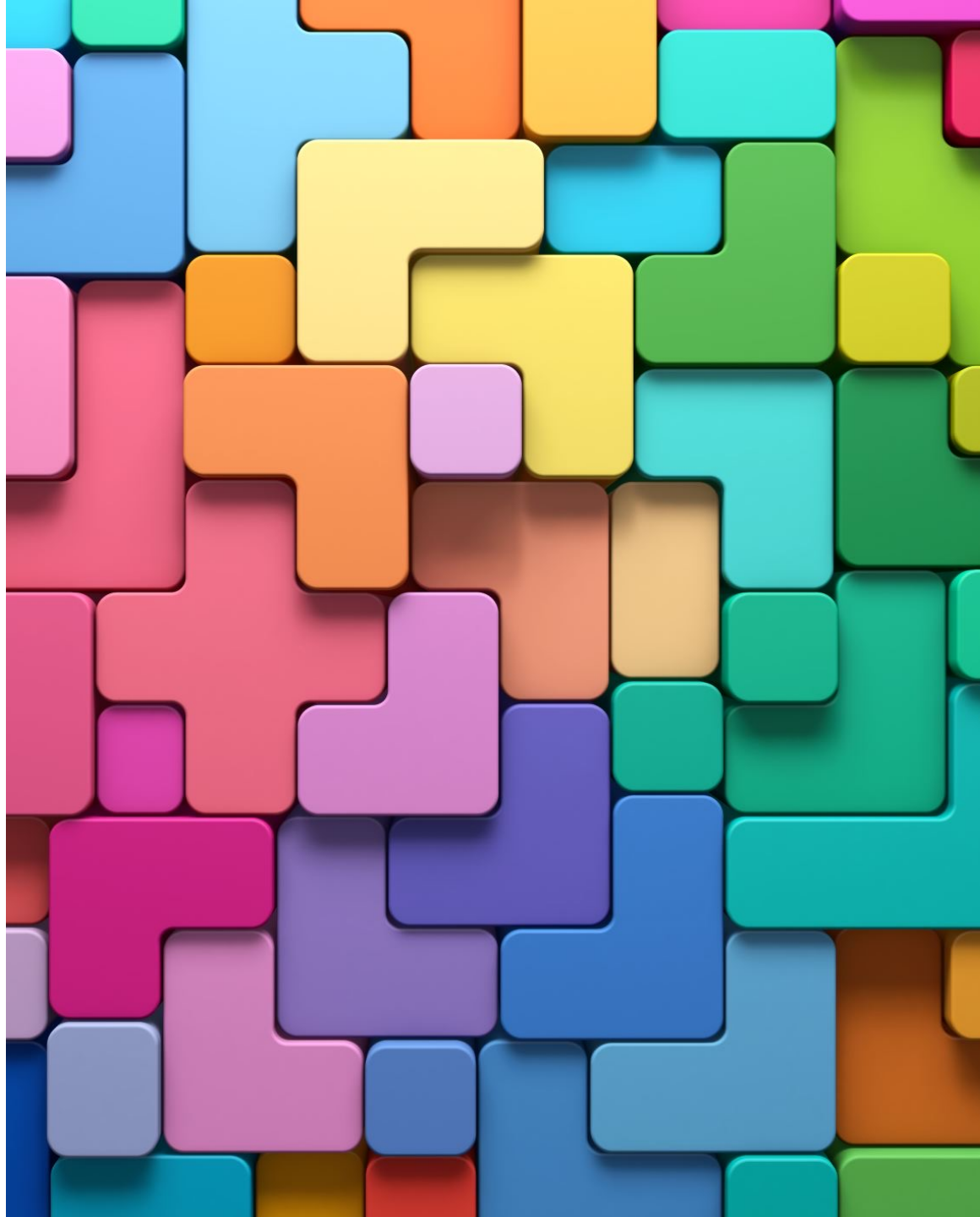

L'INTELLIGENCE RELATIONNELLE AU TRAVAIL

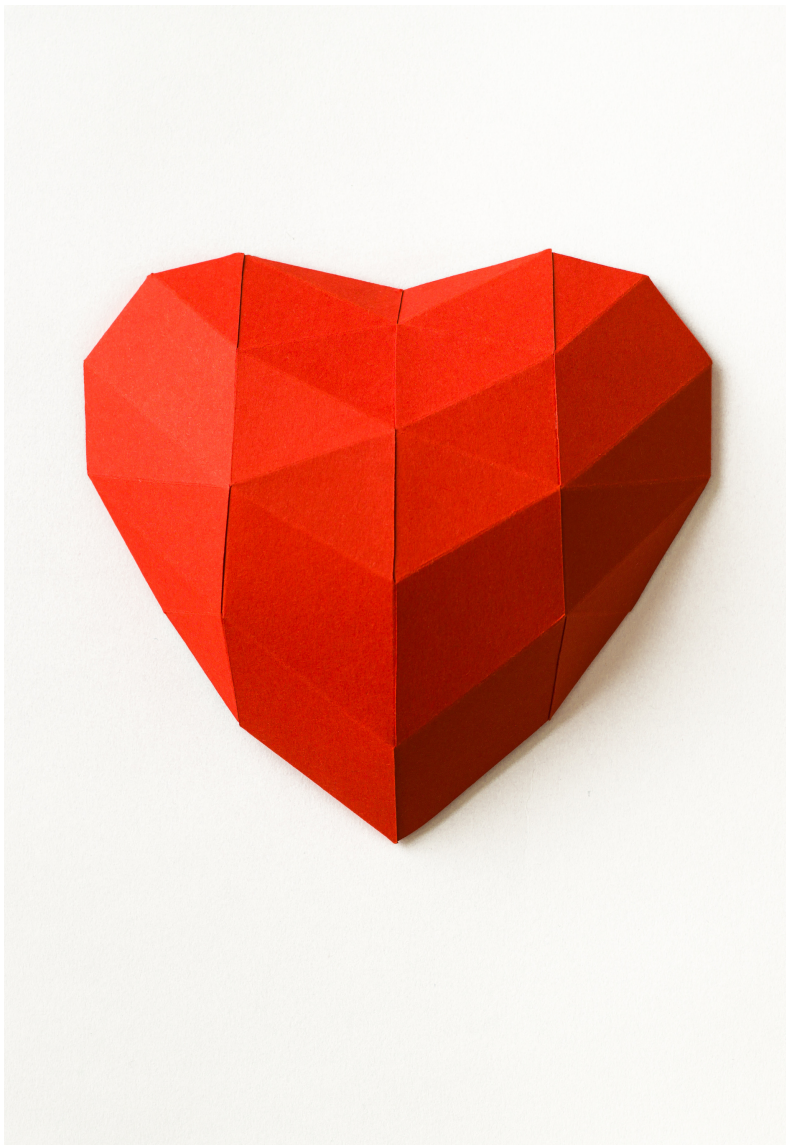
CATALOGUE DE
FORMATIONS 2024



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
COOPERATION ET
COMPLÉMENTARITÉ.



Durée : 1 jour

FORCES & AUTHENTICITÉ

ET SI ON CAPITALISAIT SUR
SES FORCES ?

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

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 pitches
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

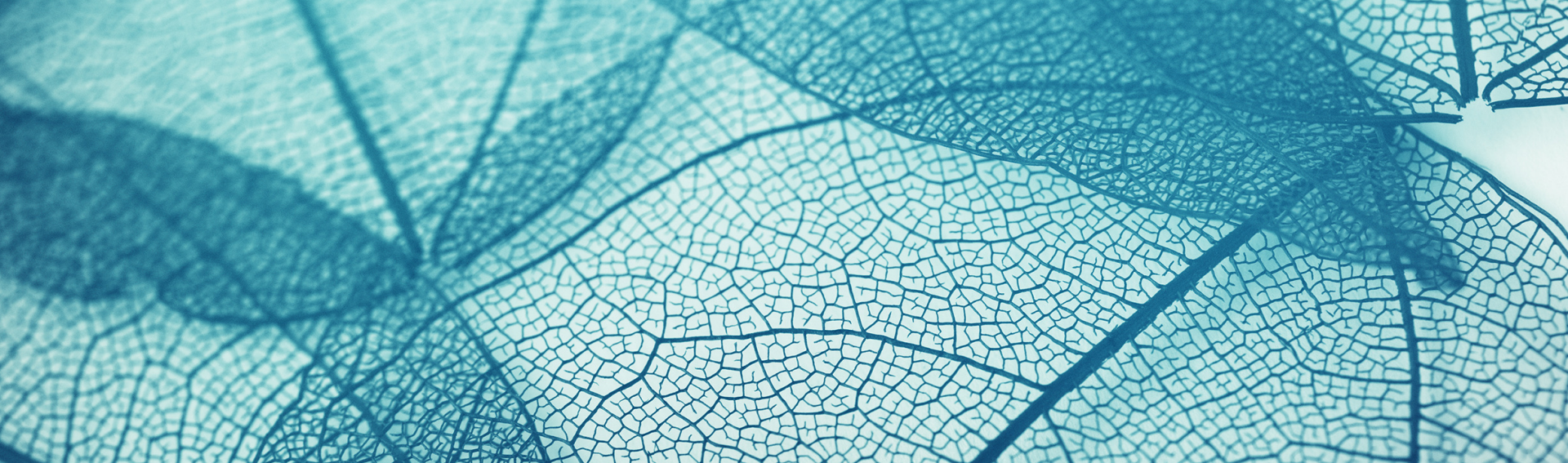
Des **exercices pratiques**
à partir de **situations**
concrètes pour appliquer
la théorie à sa réalité.



COURAGE MANAGÉRIAL

SE FROTTER À LA
QUESTION DU COURAGE
QUAND ON EST MANAGER
DEMANDE DU COURAGE
EN SOI !

CAR LE COURAGE RÉSIDE
PRÉCISÉMENT DANS
NOTRE CAPACITÉ À GÉRER
L'INCONFORT :
INCONFORT À DIRE, À
ANNONCER, À REFUSER, À
SE SENTIR SEUL, À FAIRE
FACE À NOS PEURS...



Durée : 2 jours

COURAGE MANAGÉRIAL

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

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

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
- Connaître 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

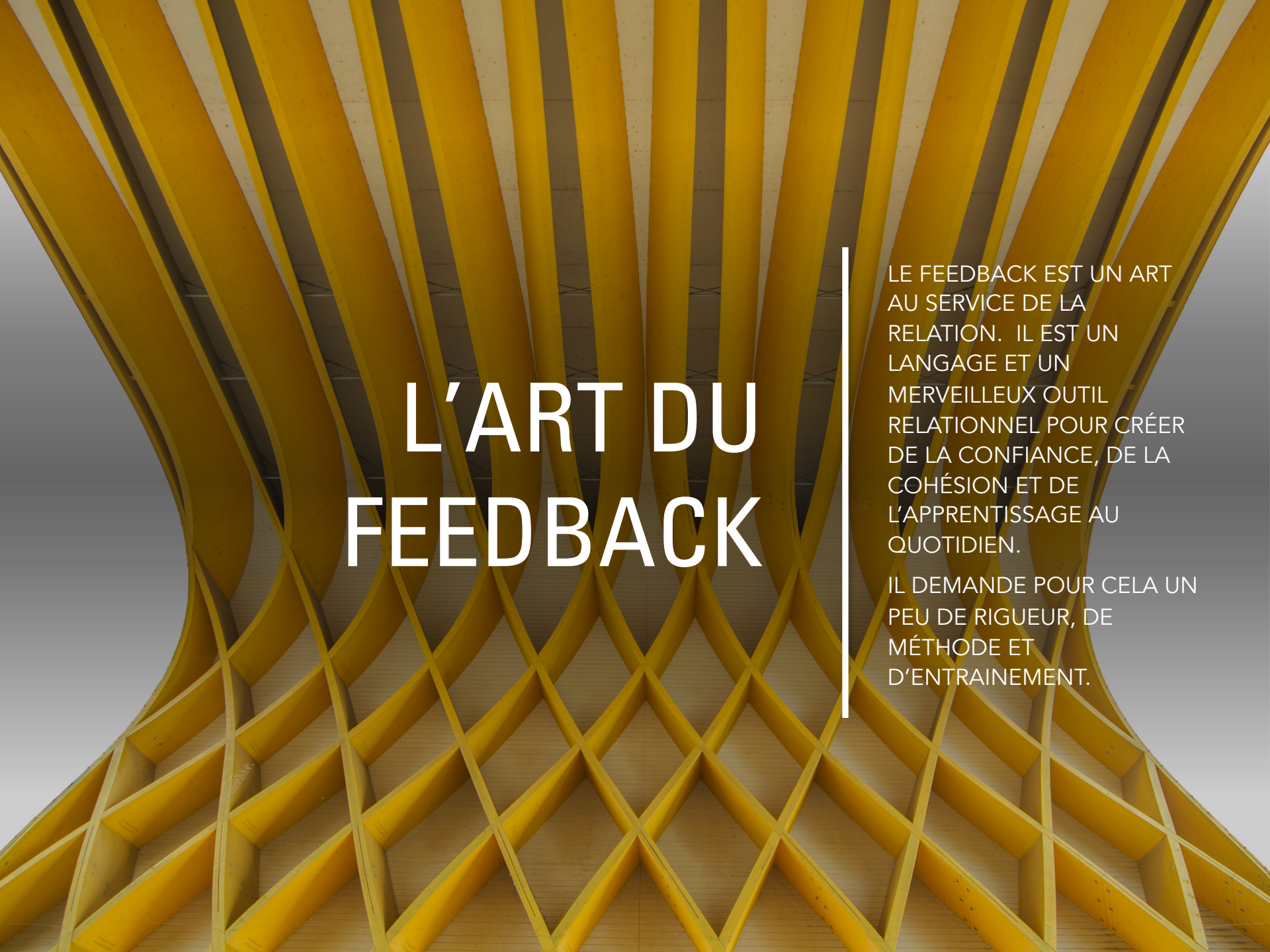
SEQ 5. SAVOIR PRENDRE DES DÉCISIONS

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.



Durée : 1 jour

L'ART DU FEEDBACK

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

PLAISIR D'OFFRIR, JOIE DE RECEVOIR ;-)

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** efficacement !

APAISER 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.

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 finançables 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 / 06 76 86 49 29



À BIENTÔT !