

# MESURER ET RENFORCER L'INTELLIGENCE EMOTIONNELLE DES COLLABORATEURS \*

L'**Intelligence Émotionnelle** est aujourd'hui reconnue comme **facteur clé de la performance**. Au sein d'une organisation, elle renforce directement les **relations humaines**, la **communication**, la **prise de décision**, la **gestion du stress**, la **motivation** et l'**engagement au travail**.

Grâce aux avancées dans la neuroscience, il existe aujourd'hui des outils fiables qui permettent de la mesurer ; nous utilisons le **EQ-i**, le premier **outil de diagnostic de l'intelligence émotionnelle**, validé par 17 années de recherche scientifique.

Cette formation permettra aux **managers** et/ou **responsables en ressources humaines**, d'**identifier le fonctionnement émotionnel de leurs collaborateurs**. Grâce aux données du rapport professionnel EQ-i, ils pourront ensuite les aider à **renforcer leurs compétences émotionnelles**.

## DURÉE TOTALE

20 h

## LIEU

Paris et régions (présentiel ou à distance)

## PUBLIC CIBLE

Manager, responsable ressources humaines, formateur ou coach en entreprise

## PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

Cette formation est réservée au public ci-dessus.

## ACCESSIBILITÉ

Nous faisons appel aux expertises et outils nécessaires pour permettre aux personnes en situation de handicap à suivre la formation.

## TARIF

1 850 € HT/ personne  
soit 2 220 € TTC

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre l'importance de l'intelligence émotionnelle ainsi que la valeur de l'outil de diagnostic EQ-i 2.0
- Analyser le rapport professionnel issu des réponses au questionnaire
- Conduire un entretien de restitution en faisant sortir les forces et les champs de développement du collaborateur
- Faire les liens avec sa réalité professionnelle
- Aider le collaborateur à mettre en place un plan d'action pour renforcer son Intelligence Emotionnelle

## MODALITÉ D'INSCRIPTION

Pour s'inscrire à une session de formation, il faut :

- Remplir le bulletin d'inscription,
- Sélectionner l'une des sessions programmées (à reporter sur le bulletin),
- Envoyer le bulletin signé à l'adresse [contact@performanceconsultantsfrance.com](mailto:contact@performanceconsultantsfrance.com). Un responsable formation vous contactera pour valider votre inscription,
- En cas de demande d'une formation intra-entreprise, merci de nous contacter directement [contact@performanceconsultantsfrance.com](mailto:contact@performanceconsultantsfrance.com) ou au 04.42.29.51.68.

## MODALITÉ D'ÉVALUATION

- Mises en situation professionnelles
- En fin de parcours : examen de validation des acquis - 75 questions (QCM).

# MESURER ET RENFORCER L'INTELLIGENCE EMOTIONNELLE DES COLLABORATEURS \*

## PROGRAMME

### FORMATION EN E-LEARNING

- Compréhension de l'**évolution** et de l'**importance** de l'Intelligence Emotionnelle
- Compréhension du **fonctionnement** de l'EQ-i 2.0
- Compréhension des **5 composantes** et des **15 sous-échelles** de l'EQ-i 2.0
- **Validité** et **fiabilité** de l'outil

### FORMATION EN GROUPE (PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL)

#### L'intelligence émotionnelle, une compétence clef en entreprise

- La place et le rôle des émotions dans le fonctionnement humain
- L'impact des émotions sur le bien-être et la performance

#### Le EQ-i, outil de mesure de l'intelligence émotionnelle

- Le rapport professionnel et sa pertinence selon le contexte et les besoins du collaborateur
- Présentation de la roue du EQ-i, les 5 échelles, les 15 sous-échelles

#### Restitution d'un rapport EQ-i

- Interprétation d'un rapport, identification des forces et des champs de développement du collaborateur
- Entraînement à une session de feedback
- Formulation de questions ouvertes, pratique de l'écoute active et empathique
- Liens avec la réalité professionnelle du collaborateur

#### Plan d'action pour renforcer l'intelligence émotionnelle

- Accompagnement du collaborateur pour élaborer son plan d'action : objectifs à atteindre, calendrier d'exécution, indicateurs de succès
- Points réguliers pour mesurer les progrès, répondre à des questions et proposer du feedback

# MESURER ET RENFORCER L'INTELLIGENCE EMOTIONNELLE DES COLLABORATEURS \*

## FORMULAIRE D'INSCRIPTION

DATE DE LA FORMATION	Nous consulter
PARTICIPANT	Nom : Prénom : Fonction : Société : Téléphone portable : Email :
CONTACT SIGNATAIRE DE LA CONVENTION	Nom : Tel : Email :
ADRESSE DE LA CONVENTION	
ADRESSE DE FACTURATION	Individuel <input type="checkbox"/> Entreprise <input type="checkbox"/> OPCO <input type="checkbox"/>

**Pour valider votre inscription, merci de nous retourner ce formulaire dûment rempli.**

**Dès acceptation du candidat, nous vous adresserons une convention de formation, ainsi qu'une facture couvrant l'ensemble des prestations.**

A..... le .....

Signature + cachet (pour les entreprises) :

# CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

## 1. Définitions

Client : co-contractant de Performance Consultants France

Contrat : convention de formation professionnelle conclue entre Performance Consultants France et le Client. Cette convention peut prendre la forme d'un contrat en bonne et due forme, d'un devis émis par Performance Consultants France et signé par le client, d'un bon de commande émis par le Client et validé par Performance Consultants France ou une facture établie pour la réalisation des actions de formation professionnelle.

Formation interentreprises : Formation sur catalogue réalisée dans les locaux de Performance Consultants France ou dans des locaux mis à sa disposition par tout tiers et/ou à distance.

Formation intra-entreprise : Formation réalisée sur mesure pour le compte du Client, réalisée dans les locaux du Client, de Performance Consultants France, de tout tiers et/ou à distance.

## 2. Objet et champ d'application

Tout contrat implique l'acceptation sans réserve par le Client et son adhésion pleine et entière aux présentes Conditions Générales qui prévalent sur tout autre document du Client.

## 3. Documents contractuels

Le Contrat précisera l'intitulé de la formation, sa nature, sa durée, ses effectifs, les modalités de son déroulement et la sanction de la formation ainsi que son prix.

Tout Contrat sera établi selon les dispositions légales et réglementaires en vigueur et plus précisément suivant les articles L6353-1 et L6353-2 du Code du travail.

## 4. Exécution de la formation :

Afin de justifier la réalisation du contrat, des feuilles de présence devront être signées et datées par les stagiaires ainsi que par le formateur. Les stagiaires devront également renseigner un questionnaire d'évaluation en fin de formation.

## 5. Annulation d'une formation par le Client

Toute session de formation peut être annulée ou reportée avec un préavis de 15 jours ouvrés.

Toute session de coaching individuel ou collectif peut être annulée ou reportée avec un préavis de 3 jours ouvrés avant le début de la session.

Dans le cas où ces délais ne seraient pas respectés, nous serons tenus de facturer les prestations entièrement.

## 6. Prix et règlements

Pour les formations interentreprises les factures sont émises à l'inscription et le règlement par le client doit se faire en amont de la session de formation.

Pour les formations intra-entreprises les factures sont émises selon les modalités de facturation indiquées sur le devis émis par Performance Consultants France et signé par le client.

Tous les prix sont indiqués en euros et hors taxes. Ils sont à majorer de la TVA au taux en vigueur au jour de l'émission de la facture correspondante.

Les factures sont payables à réception, sans escompte par virement bancaire ou par chèque à l'ordre de Performance Consultants France.

En cas de retard de paiement, les intérêts seront calculés à compter du jour suivant au taux de 1,5 fois le taux d'intérêt légal. Indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 40 € due en cas de retard de paiement (articles L 441-3 et D. 441-5 du Code de commerce)

## 7. Règlement par un Opérateur de Compétences

Si le Client souhaite que le règlement soit effectué par l'Opérateur de Compétences dont il dépend, il lui appartient :

- de faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer de la bonne fin de cette demande ;
- de l'indiquer explicitement à Performance Consultants
- de s'assurer de la bonne fin du paiement par l'Opérateur de Compétences qu'il aura désigné.

Si l'Opérateur de Compétences ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé au Client.

Si Performance Consultants France n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'Opérateur de Compétences au 1er jour de la formation, le Client sera facturé de l'intégralité du coût de la formation concernée par ce financement.

En cas de non-paiement par l'Opérateur de Compétences, pour quelque motif que ce soit, le Client sera redevable de l'intégralité du coût de la formation et sera facturé du montant correspondant.

## 8. Obligations du Client

Le Client s'engage à :

- payer le prix de la formation ;
- n'effectuer aucune reproduction de matériel ou documents dont les droits d'auteur appartiennent à Performance Consultants France, sans l'accord écrit et préalable de Performance Consultants France ; et
- ne pas utiliser de matériel d'enregistrement audio ou vidéo lors des formations, sans l'accord préalable de Performance Consultants France.

## 9. Protection des données personnelles

Dans le cadre de la réalisation des formations, Performance Consultants France est amené à collecter des données à caractère personnel. Ces données peuvent être partagées avec des sociétés tierces (prestataires, sous-traitants...) pour le strict besoin des formations.

En outre, les personnes concernées disposent sur les données personnelles les concernant d'un droit d'accès, de rectification, d'effacement, de limitation, de portabilité, et d'apposition et peuvent à tout moment révoquer les consentements aux traitements. Les personnes concernées seront susceptibles de faire valoir leurs droits directement auprès de Performance Consultants France en écrivant à l'adresse suivante : [contact@performanceconsultantsfrance.com](mailto:contact@performanceconsultantsfrance.com)

Conformément à l'exigence essentielle de sécurité des données personnelles, Performance Consultants France s'engage dans le cadre de l'exécution de ses formations à prendre toutes mesures techniques et organisationnelles utiles afin de préserver la sécurité et la confidentialité des données à caractère personnel et notamment d'empêcher qu'elles ne soient déformées, endommagées, perdues, détournées, corrompues, divulguées, transmises et/ou communiquées à des personnes non autorisées. Par conséquent, Performance Consultants France s'engage à :

- Ne traiter les données personnelles que pour le strict besoin des formations ;
- En cas de sous-traitance, Performance Consultants France se porte fort du respect par ses sous-traitants de tous ses engagements en matière de sécurité et de protection des données personnelles.

## 10. Communication

Le Client autorise expressément Performance Consultants France à mentionner son nom, son logo et à faire mention à titre de références de la conclusion d'un Contrat et de toute opération découlant de son application dans l'ensemble de leurs documents commerciaux.

## 12. Loi applicable et juridiction

Les Contrat et tous les rapports entre Performance Consultants France et son Client relèvent de la Loi française. Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable dans un délai de soixante (60) jours compté à partir de la date de la première présentation de la lettre recommandée avec accusé de réception, que la partie qui soulève le différend devra avoir adressée à l'autre, seront de la compétence exclusive du tribunal de Commerce d'Aix-en-Provence quel que soit le siège du Client.