

DÉVELOPPER VOTRE INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE ET VOTRE EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE*

A l'heure où les nouvelles technologies automatisent les tâches habituelles et répétitives, les dirigeants et leurs employés prennent conscience que les compétences en matière d'intelligence émotionnelle joueront un rôle clé dans leur réussite future. De la connaissance de soi à la gestion des relations, en passant par la communication et la résolution de problèmes, l'intelligence émotionnelle est devenue une compétence clé, hautement recherchée dans le monde professionnel.

DURÉE TOTALE : 16 h

- Formation en groupe
 - En face à face : 1 journée de 7h
 - En télé-présentiel : 2 x 3h30
- Formation en sous-groupes : 3 sessions de 2h
- 21 capsules de micro-learning, 10min chacune

LIEU

Paris, régions ou télé-présentiel

PUBLIC CIBLE

Toute personne souhaitant, dans un cadre professionnel, développer ses compétences en Intelligence Emotionnelle

PRÉREQUIS

- Expérience professionnelle 18 mois minimum
- Attitude positive, curiosité et ouverture d'esprit.

ACCESSIBILITÉ

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

TARIF

1 200€ HT/ personne
soit 1 500€ TTC

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier son fonctionnement dans un contexte professionnel ainsi que son impact sur autrui
- Communiquer efficacement, exprimer ses émotions de manière constructive et recevable
- Etablir des relations professionnelles harmonieuses, authentiques et durables
- Prendre des décisions en restant ancré dans la réalité et en évaluant les situations de manière objective
- Renforcer sa gestion du stress, son optimisme et sa résilience

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. 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 ou au 04.42.29.51.68.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

- L'évaluation se déroule en plusieurs parties :
- Un questionnaire de validation des principaux concepts à la fin de chaque journée,
- Retours d'expérience et études de cas réel des candidats,
- En fin de parcours, un examen de validation des acquis : questions ouvertes permettant de valider la connaissance et/ou la compréhension des principes qualité et réglementaires de la formation professionnelle

*Cette formation fait l'objet d'un projet de certification, une demande d'enregistrement au Répertoire Spécifique est en cours d'instruction par France Compétences.

DÉVELOPPER VOTRE INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE ET VOTRE EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE*

PROGRAMME

→ EN AMONT DU SEMINAIRE :

Chaque participant remplit en ligne l'inventaire EQ-i 2.0 © de l'Intelligence Emotionnelle et découvre ses propres schémas émotionnels.

→ FORMATION EN GROUPE

1. Découverte de l'Intelligence Emotionnelle (IE)

- Comprendre la place et le rôle des émotions dans le fonctionnement humain
- Relier l'émotionnel, le mental et le comportemental
- Identifier les mécanismes émotionnels, volontaires et/ou involontaires
- Mesurer l'impact des états émotionnels dans le bien-être et la relation
- Evaluer l'importance des émotions sur la performance

2. Accepter, canaliser et gérer les émotions

- Renforcer la communication, l'écoute active et sa capacité à intégrer le non-dit
- Prendre en compte les réactions émotionnelles dans toute interaction et relation humaine : identifier et lever les peurs et les hésitations
- Mesurer l'importance des émotions dans la prise de décision
- S'entraîner à mieux gérer les situations de stress, être à même de neutraliser ses émotions négatives et à rebondir après l'échec

→ FORMATION EN SOUS-GROUPES

- Dans un esprit de codéveloppement, partage d'expérience, études et analyse des cas rencontrés par les participants
- Feedback et recadrage du formateur /coach

→ CAPSULES DE MICRO-LEARNING

Ancrage des acquis, approfondissement, entraînement



*Cette formation fait l'objet d'un projet de certification, une demande d'enregistrement au Répertoire Spécifique est en cours d'instruction par France Compétences.

DÉVELOPPER VOTRE INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE ET VOTRE EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE*

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

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.