

Les neurosciences pour renforcer l'impact de ses prises de parole



Soft Skills

- 2 jours/ 14h – tout public
- Présentiel + activités à distance
- Tarif inter : 780€ net / stagiaire
- Forfait intra : 3400€ net / session

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Connaître le fonctionnement du cerveau dans la prise de décision
- Structurer une intervention pour favoriser l'engagement
- Renforcer sa posture de leader
- Utiliser les biais cognitifs
- Adopter une posture éthique

PUBLIC VISÉ

La formation est ouverte aux dirigeants, cadres dirigeants, managers, chefs de projets.

PRÉREQUIS

Avoir l'habitude de prendre la parole.

Un questionnaire préalable sera envoyé au participant pour connaître les expériences et les attentes du stagiaire.

MODALITES DE REALISATION

Blended learning : 14 heures de formation sur 2 jours en présentiel complétées par des séquences à distance asynchrone.

Nombre de participants : 4 à 10 stagiaires

Planning des sessions : Le planning évolue rapidement, nous contacter pour connaître les prochaines sessions. *Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap – Pour tout renseignement, nous contacter.*

Validation : Attestation de fin de formation

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION DE FORMATION

Les séquences à distance

Un espace extranet individuel est proposé à chaque stagiaire sur lequel, il trouvera :

- Le support de cours
- Des fiches pratiques et documents types
- Des vidéos
- Une « boîte à outils »

Ainsi, le participant pourra utiliser au quotidien ces outils pour mettre en pratique ses acquis selon ses propres besoins.

En aval de la session, le participant pourra continuer à échanger avec le formateur et les pairs.

Suivi et évaluation

En amont : questionnaire préalable de positionnement
Pendant la formation :

- A la fin de chaque journée quizz et QCM
- En fin de formation : quizz et questionnaire de satisfaction à chaud. Ce dernier est rempli par les participants et le formateur

En aval de la formation : suivi à 3 mois : questionnaire à froid.

Cette formation peut être prise en charge jusqu'à 100% des coûts pédagogiques via le dispositif Actions collectives ATLAS. D'autres dispositifs de financements sont possibles via différents OPCO – Nous contacter pour plus d'information.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Travail en sous-groupe et présentation en plénière
- Exercices d'application,
- Jeux de rôle,
- Mises en situation

PROGRAMME

Module 1 : Connaître le fonctionnement du cerveau dans la prise de décision

Appréhender les enjeux la prise de parole par le fonctionnement du cerveau

- Comment prenons-nous nos décisions ?
- Comment notre cerveau affecte-t'il de la valeur ?
- Les déclencheurs d'aversion et de résistance
- Les déclencheurs d'engagement et de motivation
- Les besoins fondamentaux de notre cerveau

Module 2 : Structurer une intervention pour favoriser l'engagement

Savoir préparer des interventions qui parlent.

- Le processus pour maintenir l'attention
- Les paradigmes et perceptions
- Processus de création de sens
- Structure d'une intervention fluide

Module 3 : Renforcer sa posture de leader

- L'art du questionnement & l'esprit critique
- Mieux connaître le profil de ses interlocuteurs (et le sien)
- Renforcer sa posture cognitive (force mentale et état d'esprit)
- Les neurones miroirs
-

Module 4 : Utiliser les biais cognitifs

- Les biais cognitifs
- Quel est leur impact
- Comment les utiliser et à quelle fin
-

Module 5 : La posture éthique du leader

- Règles d'éthiques
- L'influence vs manipulation
- Conséquences