



RCS PARIS 805 274 099 – Organisme de formation enregistré auprès de la Préfecture de région IDF et "Datadocké"

FORMATION

Renforcer ses pratiques managériales avec les neurosciences

(Dirigeants, cadres, managers de contact – tous niveaux d'expérience)

« Développer ses compétences managériales et son leadership grâce aux avancées des neurosciences en matière de compréhension des comportements humains, et d'optimisation des performances cognitives. »

eLearning : 14h de Formation+Coaching à distance (en 7 sessions de 2h)

<u>Type de formation</u>	: INTRA en distanciel – qualifiante, non certifiante
<u>Durée</u>	: 14 heures (en 7 sessions de 2 heures) de formation+coaching à distance
<u>Profil(s)</u>	: Formation ouverte à tous les dirigeants et managers (opérationnels ou transversaux)
<u>Objectifs visés</u>	: Acquérir des savoirs, des savoir-faire, et des savoir-être managériaux complémentaires à ceux déjà acquis, et qui sont de nature à développer des pratiques innovantes de pilotage d'équipe grâce aux dernières avancées des neurosciences appliquées.
<u>Tarif</u>	: Nous contacter

PROGRAMME :

I – LES NEUROSCIENCES APPLIQUÉES AU SERVICE DU MANAGER ET DU BUSINESS

- 11 – Connaître les structures de base de notre cerveau et les subtilités fonctionnelles de la dichotomie « hémisphère gauche / hémisphère droit » (maladroitement appelés « cerveau gauche » et « cerveau droit »)
- 12 – Comprendre le fonctionnement du cerveau humain dans ses fonctions cognitives (concentration, mémoire, langage, praxies, ...), sensorielles, motrices, et émotionnelles
- 13 – Appréhender le concept fondamental de neuroplasticité et son importance cruciale dans le management et dans le business
- 14 – Gagner en agilité comportementale face à des situations complexes, voire de rupture

II – OPTIMISER SA PRISE DE DÉCISION ET SON JUGEMENT

- 21 – Comprendre et connaître les principaux biais cognitifs, ainsi que les mécanismes des heuristiques décisionnels
- 22 – Connaître les puissants outils et processus de dépassement de ces biais cognitifs
- 23 – Intégrer individuellement et collectivement ces outils et ces processus « anti biais cognitifs »
- 24 – Établir sa « feuille de route neuronale » personnelle pour optimiser durablement sa prise de décision

III – ÉTABLIR SON C.O.D.E.® DU MANAGER : COMMUNICATION/OBJECTIFS/DECISIONS/EMOTIONS

- 31 – Communiquer efficacement grâce aux outils analytiques et comportementaux des négociateurs professionnels
- 32 – Fixer solidement ses objectifs managériaux et les poursuivre y compris en situations complexes ou de crise
- 33 – Appliquer sa « feuille de route neuronale » de prise de décision à son management au quotidien
- 34 – Savoir gérer ses propres émotions, ainsi que celles de ses collaborateurs ou tout autre interlocuteur