



COMPRENDRE ET APPLIQUER LES NEUROSCIENCES DANS MON CADRE PROFESSIONNEL

PUBLIC

Managers, commerciaux, chefs de projet, RH, formateurs, ... Toute personne amenée à piloter, fédérer, convaincre ou à engager dans son activité professionnelle.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les mécanismes cérébraux qui influencent vos décisions, vos relations et vos performances.
- Développer une communication plus persuasive, plus humaine et plus impactante.
- Créer des environnements propices à la motivation, à la coopération et à l'efficacité collective.

PREREQUIS

- Aucun

PROGRAMME

Identifier vos boosters et détracteurs

- Les ingrédients d'une journée qui se passe bien, dans de bonnes conditions.
- Les éléments qui entravent la réussite, qui génèrent du stress et des tensions.
- Cartographie individuelle des "boosters" et "détracteurs"

Neurosciences & contexte de performance

- Identifier nos décisions inconscientes et notre perception du réel
- Qu'est-ce qui détermine les choix de notre cerveau ?
- Les contextes qui entravent la réussite et génèrent du stress, des tensions
- Les contextes d'engagement, qui permettent d'atteindre des objectifs

Analyse de vos boosters et détracteurs sous le prisme des neurosciences

- Travail collectif sur les déclencheurs de l'engagement et du désengagement (de l'atteinte ou non d'un objectif / des victoires et freins)
- Comprendre l'origine de ces décisions, réactions et interactions.

Co-construire un environnement de travail propice à la réussite

- Réduction des irritants du quotidien
- Création de rituels de valorisation et d'alignement
- Design d'un cadre de travail stimulant et durable

Adopter la bonne posture pour gagner en légitimité

- Comprendre les attentes inconscientes de vos interlocuteurs pour mieux les mobiliser
- De quoi le cerveau de votre interlocuteur a besoin pour se mettre en mouvement
- L'impact des neurones miroirs

Comprendre et déjouer les biais cognitifs

- Qu'est-ce que les biais cognitifs
- Comment ils agissent
- Comment les contourner quand cela est nécessaire

Savoir questionner

- Développer un questionnement engageant pour ouvrir l'échange et susciter l'adhésion
- Les niveaux de questionnement
- Les erreurs qui bloquent le dialogue
- Mise en pratique en binômes

MODALITES PEDAGOGIQUES

- Exposés dynamiques et interactifs
- Speed Boat, world café
- Analyse de situations
- Partage de ressources pour aller plus loin
- Outil ENGr de remobilisation des connaissances pour une acquisition sur le long terme

MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION

- Études de cas / mise en situation
- Quizz



450 €HT
par participant



12 participants
maximum



1 jour

N° déclaration d'activité
72 33 000 12 33
SIRET – 781843073
NAF – 8532Z
N° Qualiopi – 8575624
création 17/04/25

INFORMATIONS ET INSCRIPTION

info@afpiso.com

www.formation-maisonindustrie.com