

LE MANAGEMENT à CERVEAU TOTAL

« UN DEFI POUR FAIRE GRANDIR VOTRE ENTREPRISE ! »

OBJECTIFS :

Appréhender les **4 groupes et couleurs** de l'activité cérébrale via NED HERMANN

Mettre en relation un profil avec une personne et des situations

Découvrir vos propres filtres et ceux de vos collaborateurs

Savoir déceler les points forts et points de vigilance de mes collaborateurs en communication

Et ainsi ...

Comprendre la dynamique de lecture des profils pour mieux communiquer avec mes collaborateurs

Être encore plus efficace dans les relations avec ses collaborateurs

Moyens Techniques & Méthodes pédagogiques :

Moyens : Salle d'environ 12 à 15 m² jusqu'à 8 personnes 20 à 30 m² au-delà - Disposition en U Tables & chaises à disposition - Paper Board – Vidéo Projecteur ou TV - Présentation Point - Supports de prise de notes pour stagiaires

Méthode : Transmission de savoir suivi d'ateliers de réflexion & cas pratiques & recherche de solutions / feedbacks constructifs & Analyses de l'animateur).

Evaluation : Quizz de fin de formation

IMPORTANT : La salle et les accès à la salle sont habilités pour tout participant ayant un handicap physique demandant une logistique, une aide ou une ergonomie particulière.

Public concerné & Pré-requis :

Négociateurs immobiliers confirmés /Managers / Dirigeants

Effectif prévu : entre 6 et 15 personnes maximum

Intervenant : Eric GODET - LA - LOI « Formateur spécialisé en Transaction immobilière & Management »

Lieu & Date de la formation : à définir avec le client

Durée & Horaires : 1 jour 9h00/12h30 & 14h/17h30 soit 7 heures / Jour

2 jours possibles avec utilisation de la VIDEO (14 heures)

Suivi & Exécution du Programme :

Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires & contresignées par le formateur.

Evaluation des acquis / Cas pratiques /Fiches d'appréciation

Remise d'une Attestation Individuelle de Formation

Modalités d'Accès

Le délai d'accès tient compte des formalités administratives nécessaires pour la prise en charge de la formation et est variable en fonction du financeur (15 jours ouvrés minimum).

Une convocation avec tous les éléments nécessaires est envoyée à chaque stagiaire avant le démarrage de la formation , elle précise également les horaires journaliers de la formation.

Pour toute question avant et pendant la Formation, une assistance technique et pédagogique est mise à disposition par notre équipe.

PROGRAMME

(Mise à jour janvier 2025)

**Penser & Interagir autrement avec mes collaborateurs !
Prendre en considération la propre façon de communiquer de chacun !
S'adapter à chacun de leurs styles de pensées**

CHAPITRE 1 : LES CARACTERISTIQUES CLES DU CERVEAU

Mon Management consiste avant tout à comprendre mon environnement !

Comprendre l'impact des styles de Pensée : comment les dominances cérébrales mènent à des résultats en entreprise ?

- **Les dominances cérébrales mènent à des préférences des styles de pensée et impactent sur l'ensemble de nos actes** (Attention, Apprendre, Stimuler)
- **Les influences sur nos façons d'agir** : comprendre nos actes , nos décisions, nos non-décisions

Exercices sur les activités de travail & activités extérieures

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE NOTRE MODE DE PENSEE pour INTER-AGIR EFFICACEMENT

Mon Management consiste essentiellement à comprendre l'Humain !

Comprendre nos Actes Managériaux

Comprendre pourquoi nous réussissons à faire certaines choses et pas d'autres

- **La compréhension et la lecture de mon Profil par rapport à certaines tâches à accomplir**
- **La validation de mes Préférence & mes Compétence ...**
- **La validation de mes centres d'Intérêt & de mes Motivations**

Exercices sur les activités de travail

CHAPITRE 3 : **MANAGEZ A CERVEAU TOTAL**

Mon Management de proximité pourrait en être facilité !

- Les 4 *groupes et couleurs* de l'activité cérébrale au sein de mon Equipe
- La *Cohabitation* au sein de mon Equipe de ces 4 *groupes et couleurs*
- Les applications dans la vie professionnelle de tous les jours ?

Exercices sur les activités de travail

CHAPITRE 4 : **PENSEZ A CERVEAU TOTAL AVEC MES COLLABORATEURS**

LES ACTEURS DE L'ENTREPRISE S'EN VERRAIENT REGONFLES !

- Les indices à récolter en les observant et les écoutant
- Les indices à récolter sur la lecture de leur parcours personnel et professionnel
- Les recettes directement utilisables pour améliorer la communication, leur bien-être et leurs performances

CAS PRATIQUES & ANALYSES

SYNTHESE & CONCLUSION

« Cultivez les personnalités de vos collaborateurs, collaboratrices, aidez à améliorer leurs facultés, renforcer leurs aptitudes à trouver des solutions afin d'établir des relations satisfaisantes et dynamisantes génératrices de performances ».

Quiz des connaissances acquises

Retrouvez-nous sur notre site www.pluriel-competences