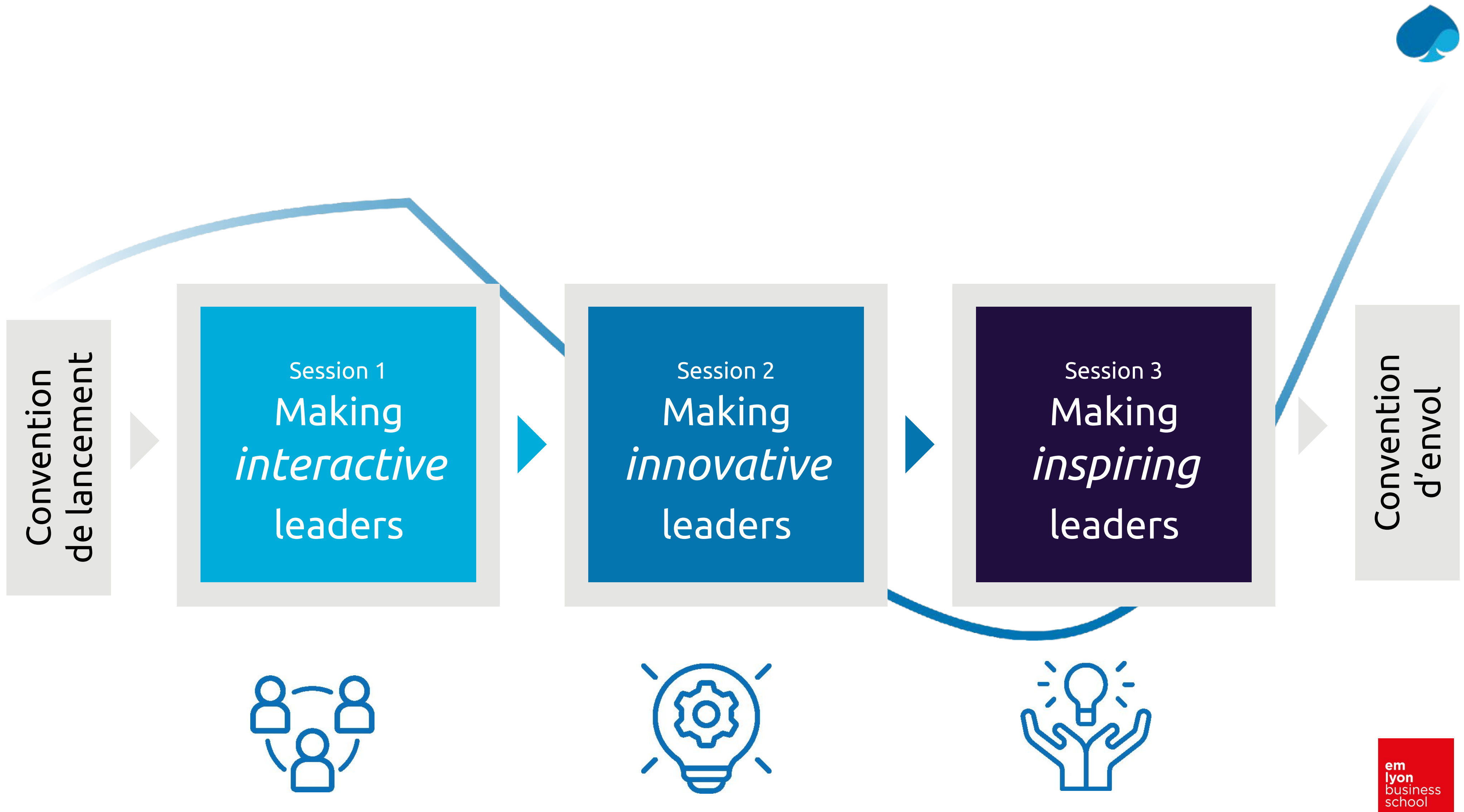


WAVE 7

Making *Leaders*

Session 1 – Jour 1



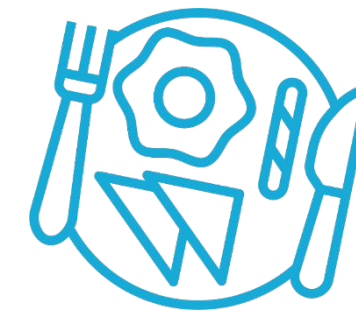


Programme Jour 1

9h – 12h30

Introduction
Se (re)découvrir et développer sa flexibilité relationnelle

12h30 – 14h



14h – 15h15

S'adapter pour interagir avec flexibilité relationnelle

15h15 – 17h30

Prendre en compte les émotions au cœur des relations

17h30 – 18h

Debrief



Programme Jour 2

8h30 – 9h30

Introduction

Mettre les émotions au service du bien-être et de la performance : réguler les émotions

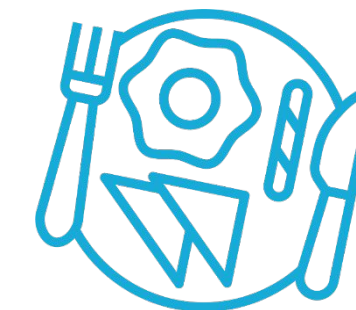
9h30 – 11h15

Diffuser la confiance et l'optimisme

11h15 – 12h30

Favoriser des sentiments de justice

12h30 – 14h



14h – 17h

La mission collective de co-construction

17h – 17h30

Debrief et transposition



Making leaders Wave7

POURQUOI ?

Relier le parcours
à la stratégie et
aux enjeux business
et humains

Le leader
s'adapte à son
interlocuteur,
il accepte d'autres
façons de faire
pour un résultat
collectif + élevé.

On challenge
le status quo.
On communique
avec empathie.

Développez
votre
réseau!

C'est dans
la TEMPÊTE
qu'on voit
les bons
capitaines.
On garde nos
VALEURS.

Caroline
Khoury,
CHRO
France

Olivier
MACHETTO

Elise
CHOULET

FAITES-VOUS PLAISIR,
OSEZ!

Valérie
MASSON-
CABANAC

Le leader
donne le
CAP.

On traite
un à un
les problèmes.

on est
inclusif.

Alain
JULIA

Volatility
Uncertainty
Complexity
Ambiguity
Brittle
Anxious
Nonlinear
Incomprehensible

LE DÉFI DE
L'ENGAGEMENT

engagé pas engagé Activement désengagé

RÉSILIENCE

EN 7 ANS
ON A VÉCU
LE COVID,
L'HYPER
CROISSANCE
ET MAINTENANT
ÇA SE RESSERRE.
LE LEADERSHIP
EST LA CLÉ.

Franck
BAILLET

ON VIT UN
MOMENT
EXALTANT.
165
LEADERS
& 1200
ALUMNI!

AVEC CE
PROGRAMME
VOUS ALLEZ
GRANDIR
ENSEMBLE!

Thomas
MISSLIN

Thierry
NADISIC

Claire
MOREAU

Bari,
pas bami

AYEZ UN
ÉTAT D'ESPRIT
DE DÉVELOPPEMENT
face aux défis & risques

Pensez
comme un
arbre,

avec la
puissance
acquise de
l'éléphant,

mais ne
ruminez
pas!

pas bleu. Na.

SESSION 1
INTERACTIVE
LEADERS

SESSION 2
INNOVATIVE
LEADERS

SESSION 3
INSPIRING
LEADERS

Mission de co-construction

Comment les leaders
peuvent-ils en 2025
renforcer le pouvoir
d'agir des équipes
pour retrouver la
croissance attendue
par Capgemini France?

DISC :
quelle est
votre couleur
comportementale?

Nathalie
HOANG

COMMENT ?

Modalités
du parcours
et conditions
de certification

- 1 SE PRÉPARER
- 2 SE RETROUVER
- 3 METTRE EN PRATIQUE
- 4 CAPITALISER

et à la fin...
vous serez CERTIFIÉ

Échauffe-toi pour
ce marathon!

Programme:
demander
du feedback,
faire des pompes,
du management
synchronisé...

Créez
votre
trombi !

Présentez-
vous!

Témoignage
Alumni

Une super expérience
humaine, une bouffée
d'air. EXPÉRIMENTEZ!

Connaissez-
vous et
devenez
meilleur!

UNE MISSION
D'UNE IMPORTANCE
CRITIQUE POUR
CAPGEMINI!

Témoignage
Alumni wave 6

Un kif absolu,
qui vous animera
bien au-delà de
la "fin".

Du plaisir,
de la confiance,
du vrai changement.
LA LIBERTÉ!

TOUT LE COPIL
nage à vos
côtés!

COHORTE # -



Le sas de début de journée

p29

SOPHIE
Gagner en impact
OSER, FBG

GUILLAUME
+ flat
+ analyse posture
Maitrise émotion

EMILIE
écoute

CHRISTOPHE
Ralentir

SYLVAIN
+ convaincant

Accepter
l'échec

AN
Mise en avant

CARINE
+ human centric

LAURENT
+ proximité
émotion

Posture d'écoute
Multicultural internet.

SEBASTIEN
+ hauteur, recul
d'écoute n°1

ALEXIS
Acceptation du
Courage manag.
(ingérer de l'éc.)

SIXERS

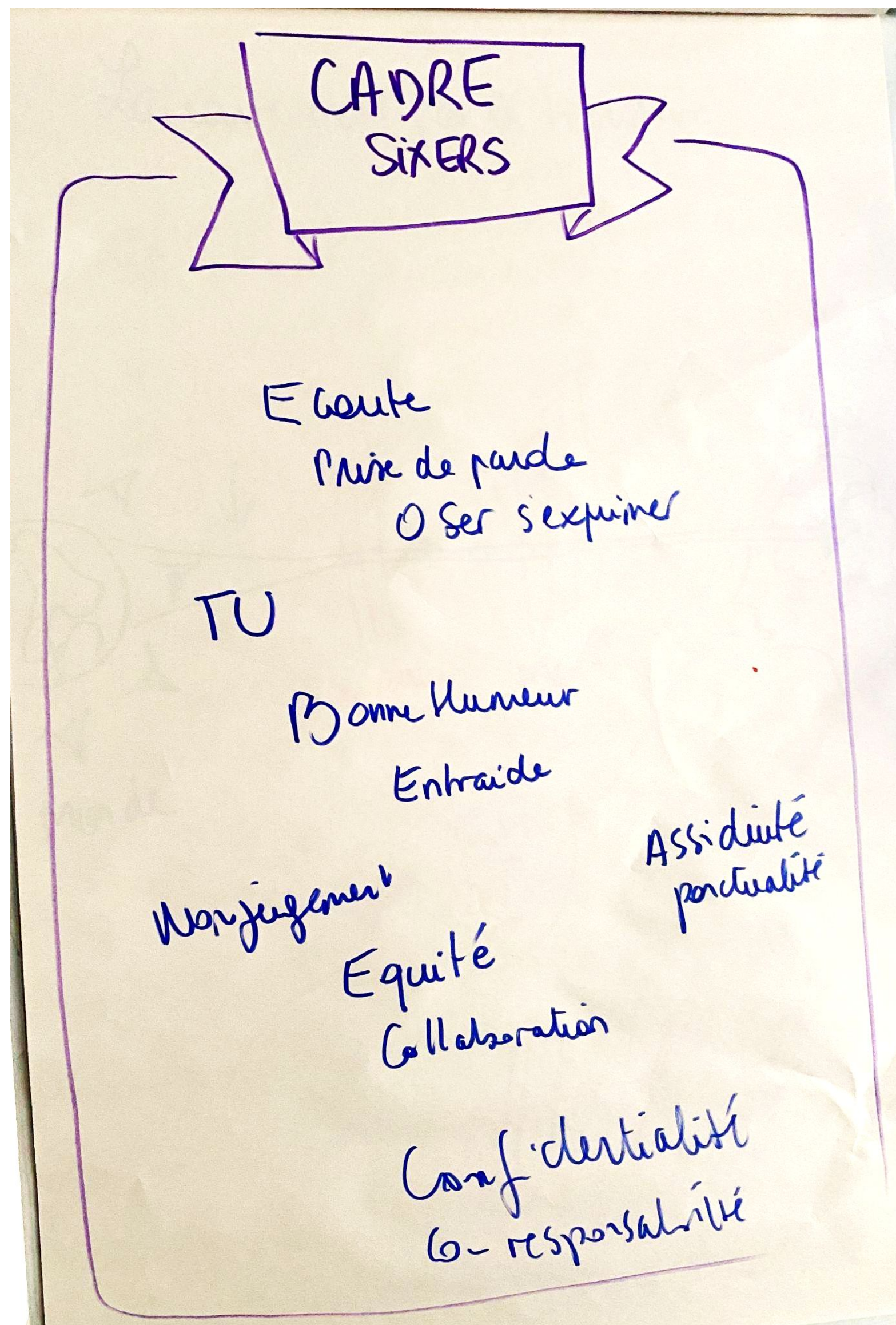
COHORTE #6



Règles de vie

Quels principes de fonctionnement souhaitez-vous vivre afin que le parcours soit le plus bénéfique ?

p30





La sécurité psychologique

Les **règles de vie**, co-construites et explicitées en équipe, contribuent à la sécurité psychologique

La **sécurité psychologique** désigne un climat dans lequel les personnes se sentent assez en sécurité pour prendre des risques relationnels en s'exprimant et en faisant connaître leurs idées, questions ou problèmes

La **sécurité psychologique** est essentielle pour l'engagement, la collaboration, l'innovation et la performance



Le langage des couleurs : pourquoi ?

- (Encore) mieux se connaître soi-même, en tant que personne et en tant que leader
- Mieux comprendre nos interlocuteurs
- Améliorer la qualité de nos interactions
- Développer son leadership relationnel au quotidien





Le langage des couleurs

Je choisis **2 ou 3 mots** qui me correspondent **vraiment bien**

Et **2 ou 3 mots** qui ne me correspondent **vraiment pas**

... dans la liste suivante ...

Mieux se connaître

Spontané



Structuré

Communicatif

Coopérant

Jovial

Factuel

Stable

Rapide

Précis

Organisé

Impatient

Optimiste

Consensuel

Démonstratif

Tolérant

Patient

Autoritaire

Allant droit au but

Prudent

Réservé

Contrôlé

A l'écoute

Exigeant

Paisible

Audacieux

Convivial

Fonceur

Hédoniste

Fiable

Méthodique

Réfléchi

Peu démonstratif

Aimant les défis

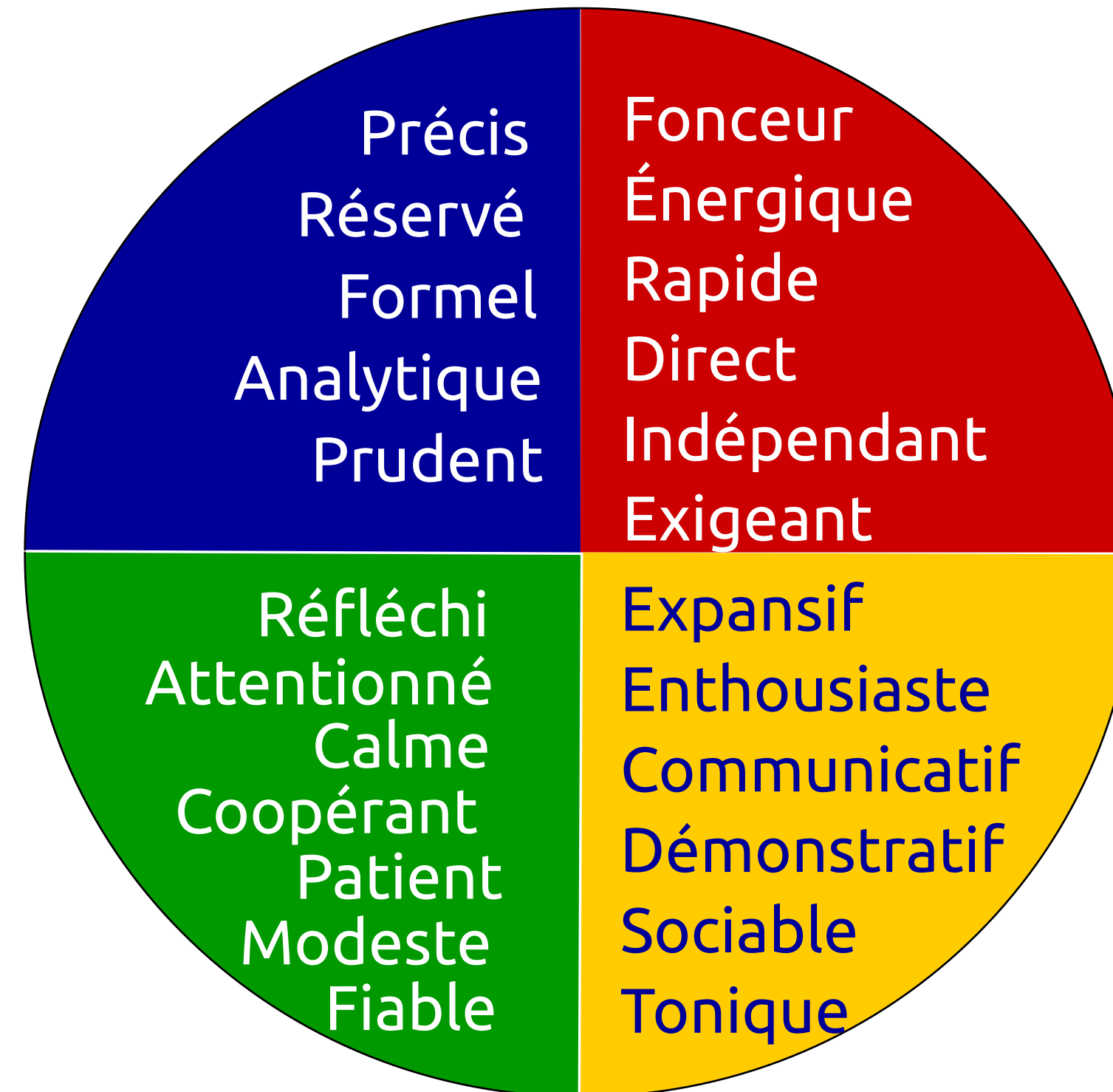
Aimant la confrontation

Original

Expressif



Les comportements des couleurs



Mieux se connaître

Spontané



Structuré

Communicatif

Coopérant

Jovial

Factuel

Stable

Rapide

Précis

Organisé

Impatient

Optimiste

Consensuel

Démonstratif

Tolérant

Patient

Autoritaire

Allant droit au but

Prudent

Réservé

Contrôlé

Exigeant

A l'écoute

Paisible

Audacieux

Convivial

Fonceur

Hédoniste

Fiable

Méthodique

Réfléchi

Peu démonstratif

Aimant les défis

Aimant la confrontation

Original

p32

Expressif



Mieux se connaître

Structuré Organisé Impatient Allant droit au but Aimant les défis

Réservé Prudent Exigeant Rapide

Factuel Précis Autoritaire Audacieux

Réfléchi Peu démonstratif Fonceur Aimant la confrontation

Contrôlé

A l'écoute Paisible Optimiste

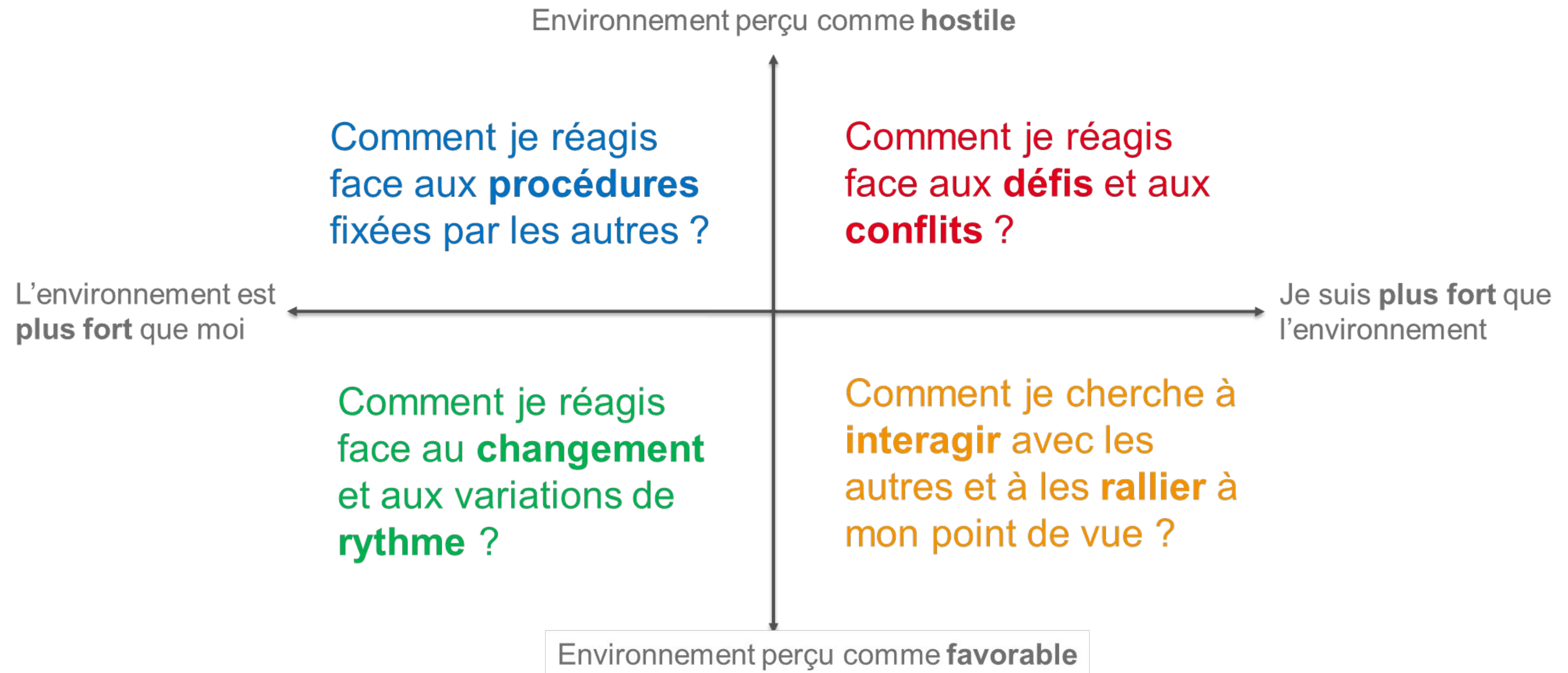
Coopérant Tolérant Hédoniste Convivial Expressif

Stable Fiable Original

Consensuel Patient Spontané Jovial

Méthodique Démonstratif Communicatif

Le DISC



Le DISC



D

Problèmes / challenges

I

Personnes / Interactions

S

persévérance / Changement

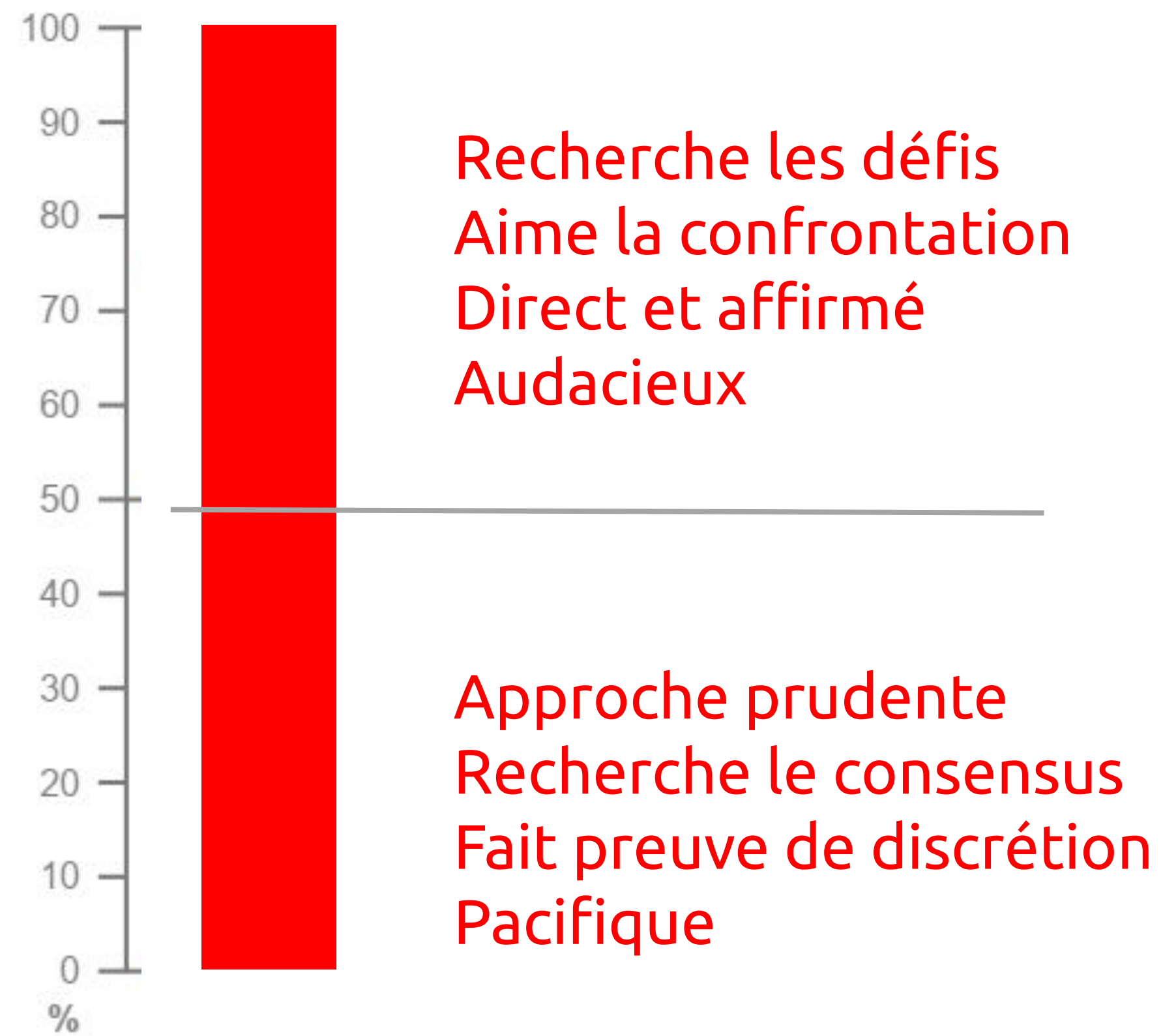
C

Procédures / Règles

p32-3
3

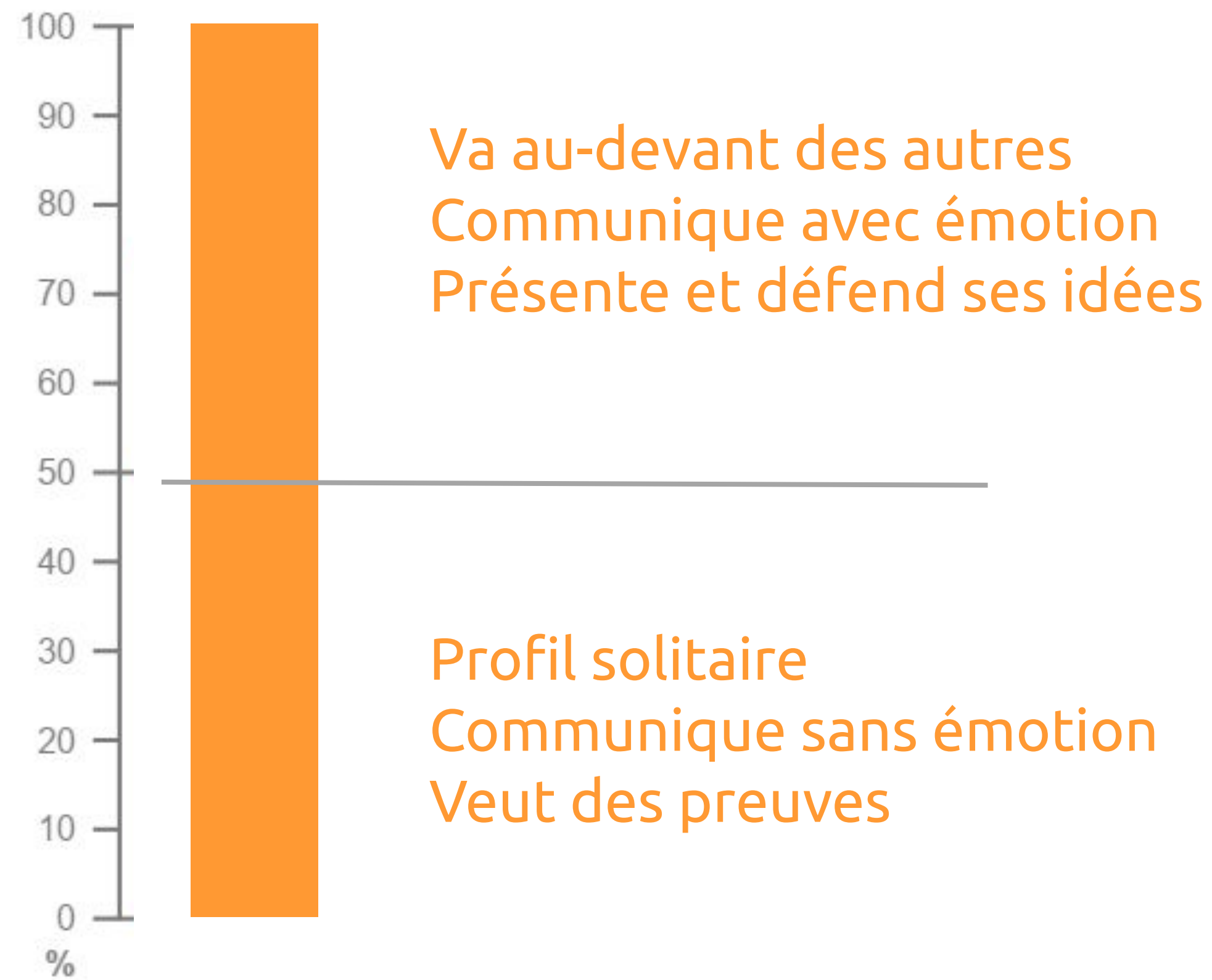


Le D : comment vous abordez les problèmes et les challenges ?



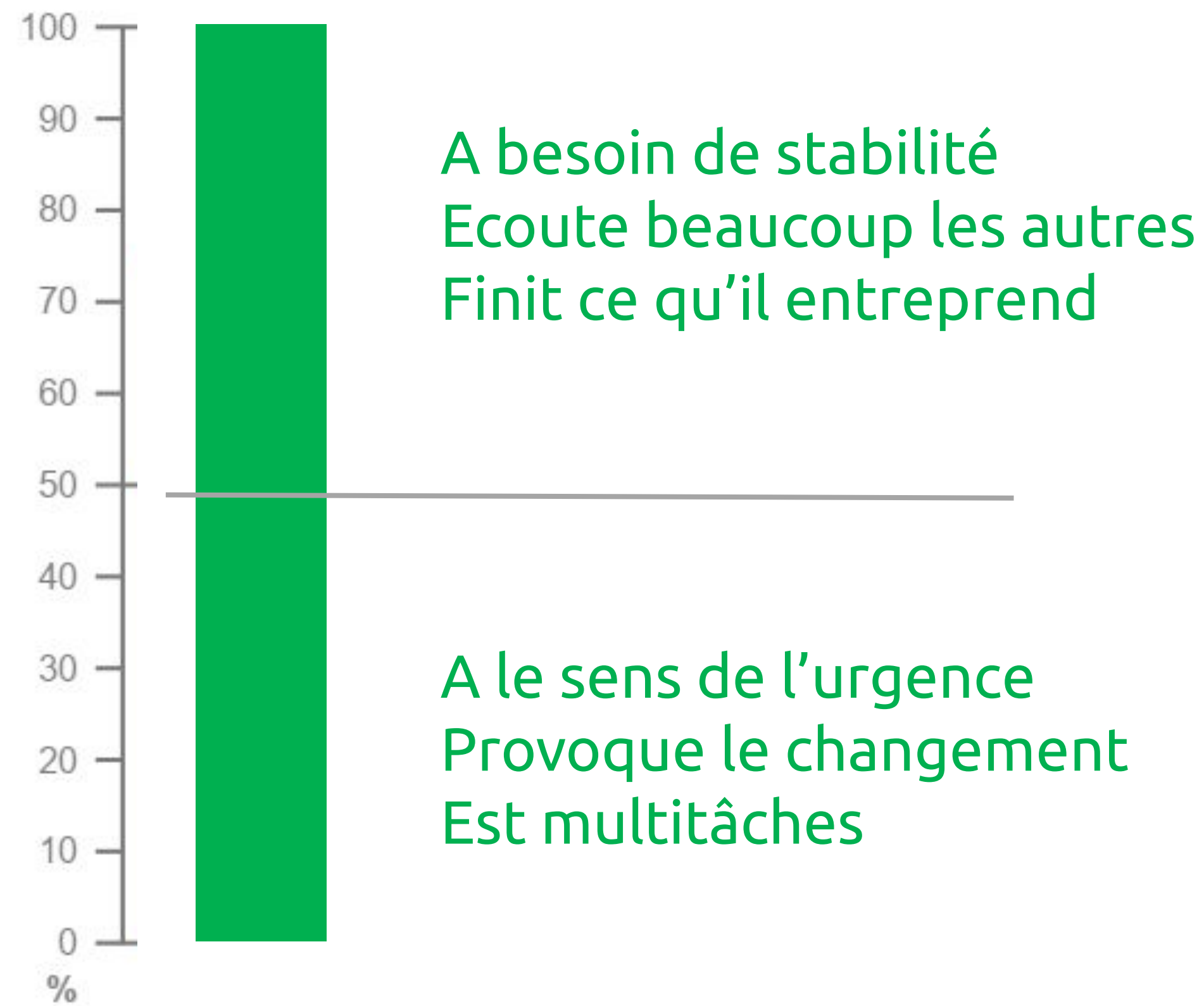


Le I : comment vous interagissez et ralliez les autres à votre point de vue ?



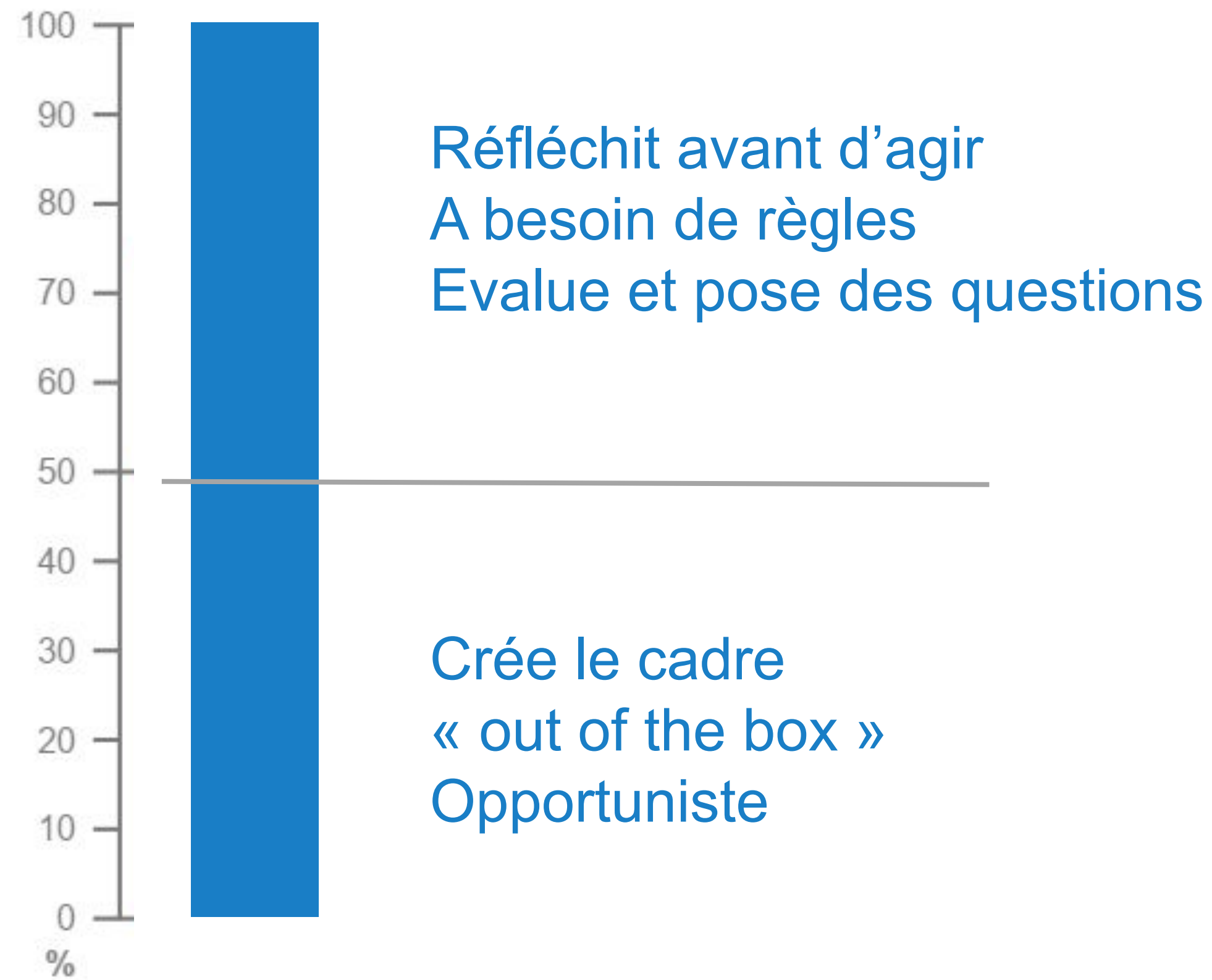


Le S : comment vous réagissez aux changements et aux variations de rythme de votre environnement ?



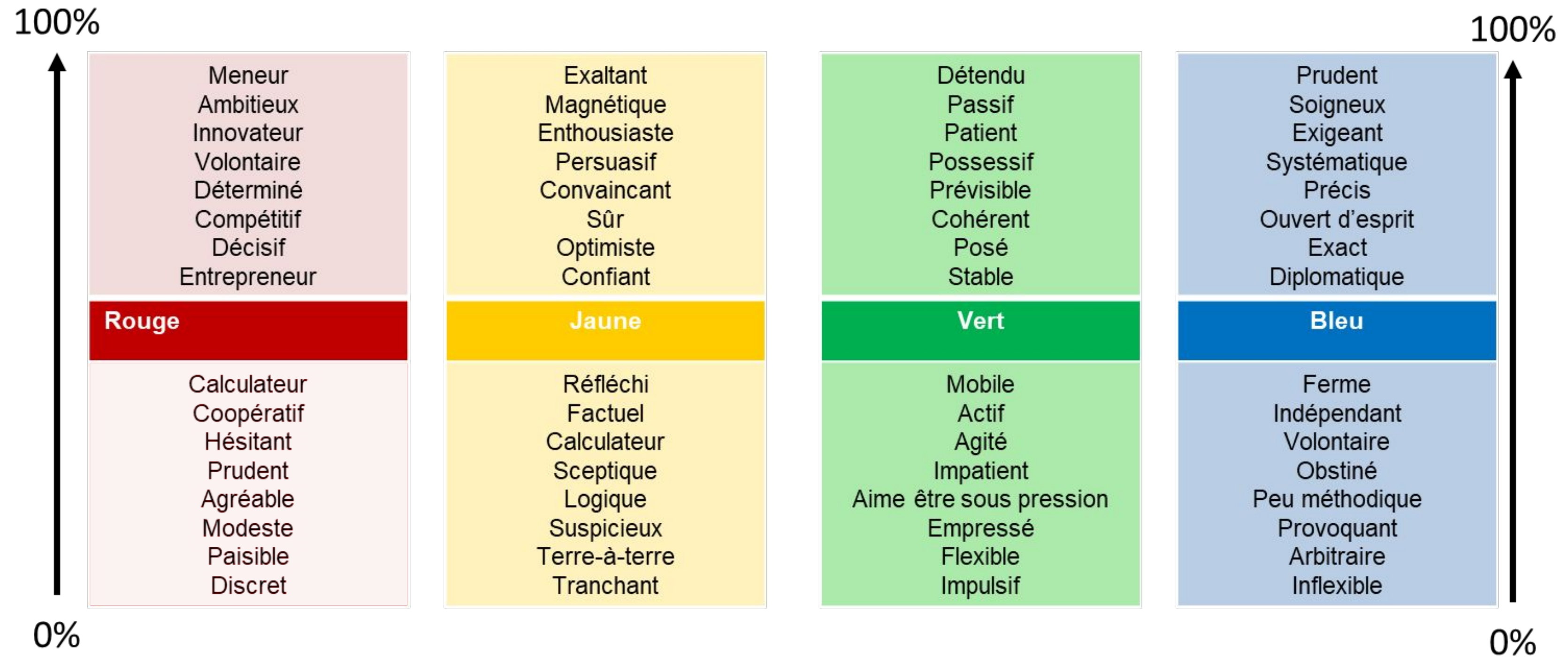


Le C : comment vous réagissez aux règles définies par les autres et à l'autorité ?





Les comportements en synthèse





Oes caractéristiques observables

Communication verbale	<ul style="list-style-type: none">➤ Affirme plus qu'il ne questionne➤ Parle plus qu'il n'écoute➤ Beaucoup de communication verbale➤ Affirme énergiquement➤ Va droit au fait et au but
Ton de la voix	<ul style="list-style-type: none">➤ Direct, sec➤ De la force dans l'intonation➤ Du volume, discours rapide➤ Intonation « confrontante »
Communication non verbale	<ul style="list-style-type: none">➤ Poignée de main ferme➤ Regard soutenu➤ S'accompagne de gestes pour accentuer certains points➤ Manifeste de l'impatience➤ Mouvements rapides➤ Posture ferme



Les caractéristiques observables

Communication verbale	<ul style="list-style-type: none">▶ Raconte des histoires, des anecdotes▶ Partage ses sentiments personnels▶ S'exprime sans formalités▶ Exprime facilement ses opinions▶ Perception flexible du temps▶ Fait dévier la conversation
Ton de la voix	<ul style="list-style-type: none">▶ Inflexion de voix variées▶ Variations du ton▶ Qualité du timbre variée▶ Théâtral▶ Volume fort▶ Discours rapide
Communication non verbale	<ul style="list-style-type: none">▶ Expressions du visage animées▶ Beaucoup de gestes (mains, corps)▶ Orienté vers le contact▶ Manifeste de l'impatience▶ Actions spontanées▶ Posture détendue



Les caractéristiques observables

Communication verbale	<ul style="list-style-type: none">▶ Écoute plus qu'il ne parle▶ Garde ses opinions▶ Peu de communication
Ton de la voix	<ul style="list-style-type: none">▶ Ferme, chaleureux▶ Moins de force dans l'intonation▶ Peu de volume▶ Discours plus lent
Communication non verbale	<ul style="list-style-type: none">▶ Communication du regard irrégulière▶ Poignée de main douce▶ Manifeste de la patience▶ Mouvements plus lents▶ Posture décontractée



Les caractéristiques observables

Communication verbale	<ul style="list-style-type: none">▶ Tourné vers les faits et la tâche▶ Partage peu ses sentiments personnels▶ Plus formaliste et conformiste▶ Concentration
Ton de la voix	<ul style="list-style-type: none">▶ Peu d'inflexions▶ Pas de fortes variations▶ Qualité de la voix stable▶ Discours plus lent
Communication non verbale	<ul style="list-style-type: none">▶ Communication du regard irrégulière▶ Poignée de main « froide »▶ Manifeste une attention rigoureuse▶ Peu ou pas de mouvements▶ Posture stricte, contrôlée, voire austère

CONFORMITE

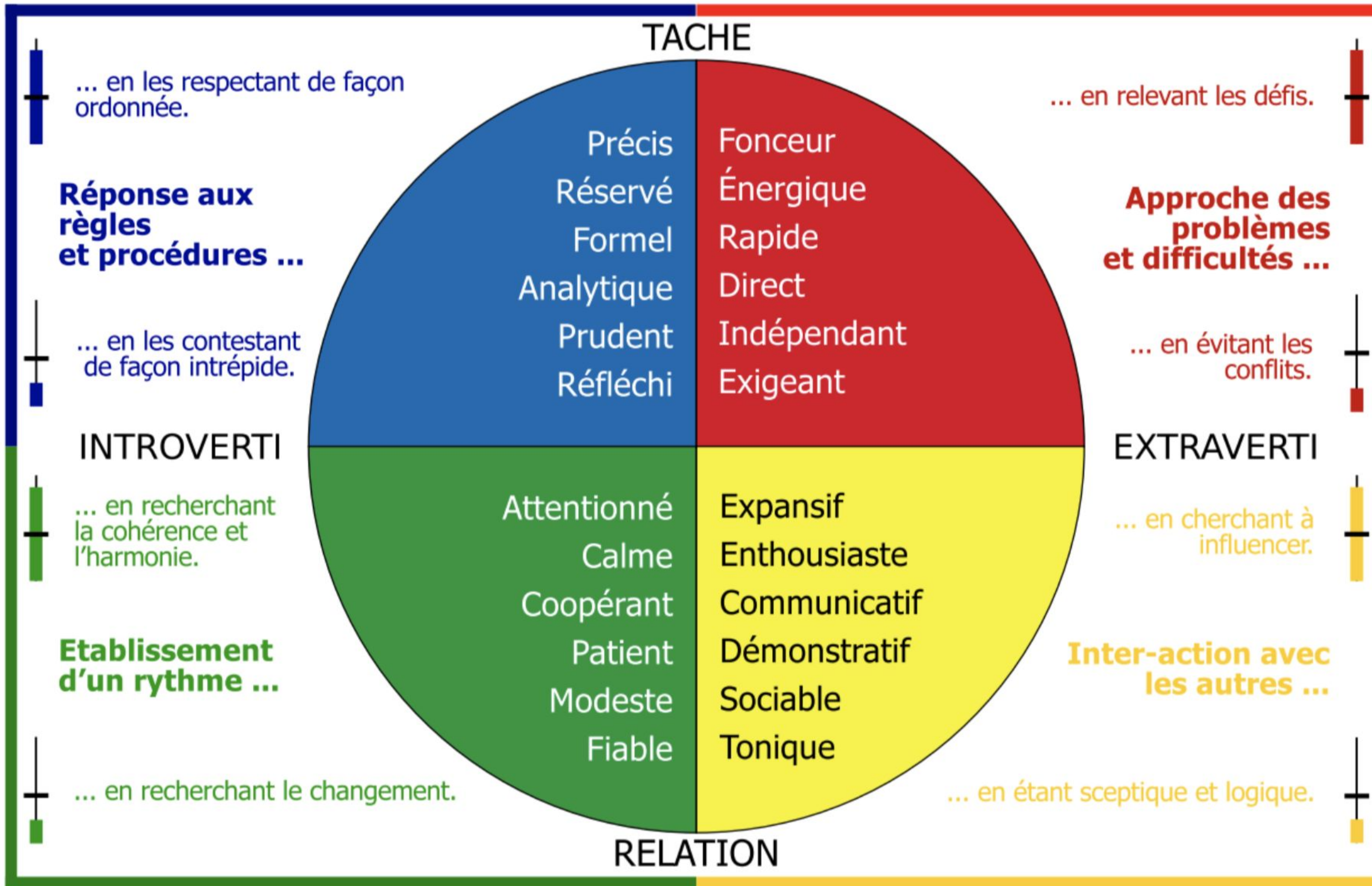
DOMINANCE

TACHE

RELATION

STABILITE

INFLUENCE



Repérer les couleurs...de la cohorte !

Chacun fait des hypothèses sur les couleurs de chaque membre de la cohorte

Et va indiquer ses hypothèses avec les gommettes !



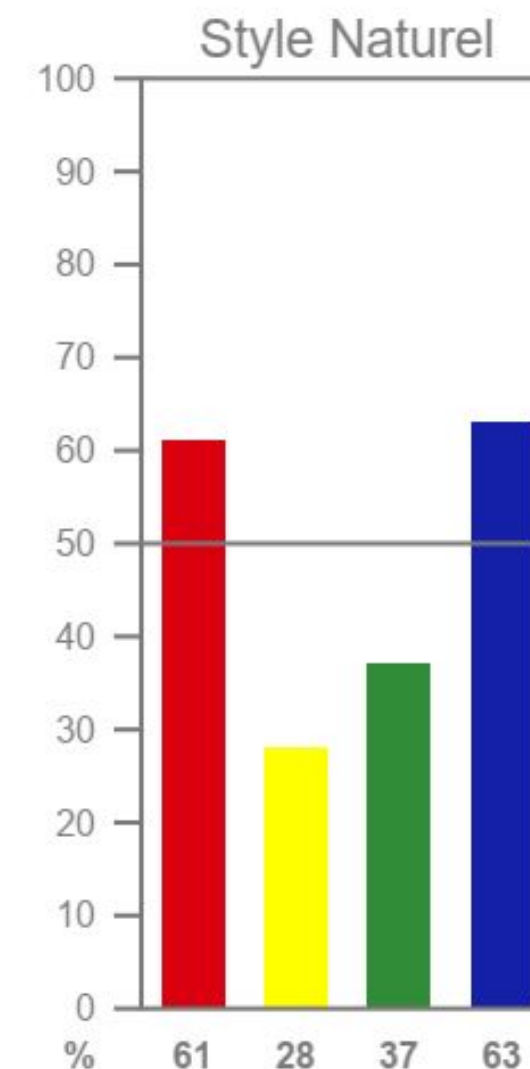
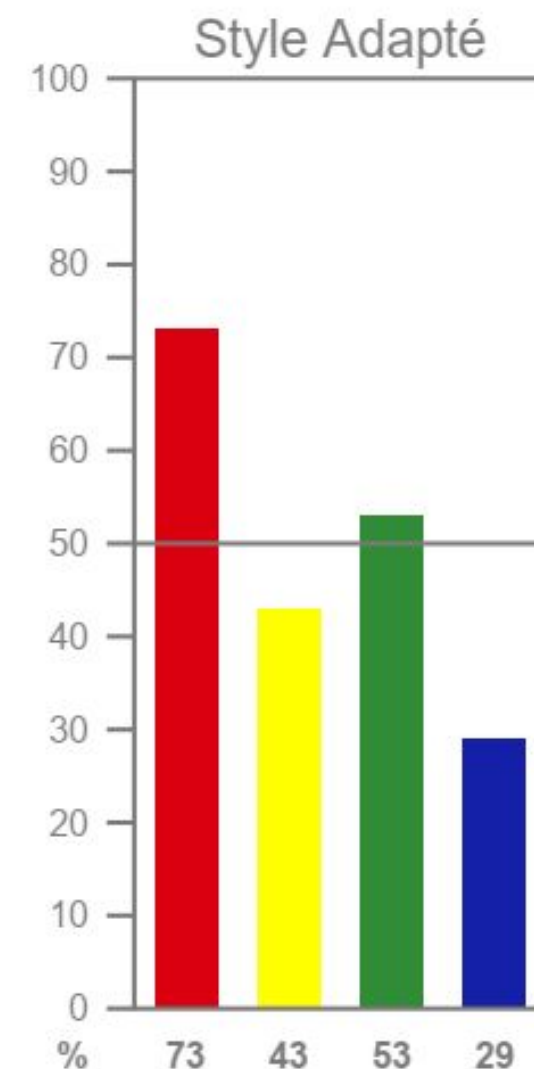


Deux styles : style naturel et style adapté

Avec contrainte

Conscient

C'est l'image que je veux
donner de moi





Sans contrainte

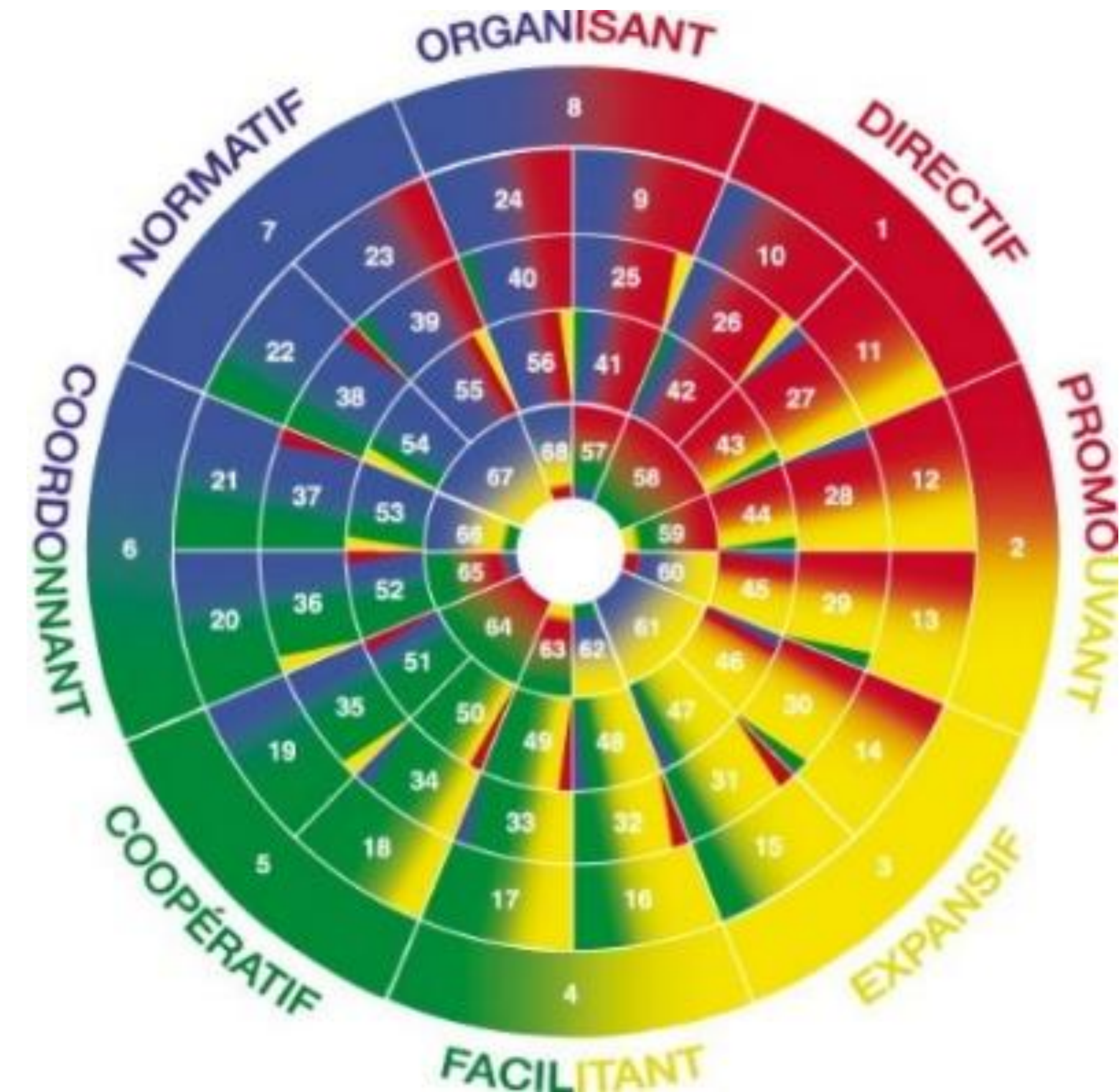
Inconscient

=> Analyser les écarts potentiels entre le style naturel et adapté

La Roue DISC



- La roue est une **représentation simplifiée de votre profil**, elle prend en compte uniquement les couleurs > 50%
- La roue comprend 68 positions, **chaque position sur la roue inclut environ 300 profils différents**
- Le style **naturel** est représenté avec un 
- Le style **adapté** est représenté avec une 



Découverte !

p34-35



Découverte !



Introduction.....
Présentation des couleurs.....
Synthèse de vos graphiques.....
Talents pour l'entreprise.....
Environnement optimal.....
Vos Valeurs associées aux Couleurs.....
Vos caractéristiques générales.....
Votre Opposé.....
Vos caractéristiques particulières.....
Perceptions.....
Mieux communiquer avec vous.....
A éviter avec vous.....
Clés de la motivation.....
Clés du management.....
Vos domaines d'amélioration.....
Indicateurs.....
Le Management Interactif.....
Style Naturel de Management.....
Style Adapté de Management.....
Vos Couleurs.....
Comparaison Styles Naturel et Adapté.....
Vos Styles sur la Roue Arc-en-Ciel.....
Votre Position sur la Roue.....
Les Valeurs qui nuancent les Couleurs.....
Vos caractéristiques générales.....
Vos caractéristiques particulières.....
Vos Valeurs.....

**Prenez connaissance de ces pages,
en priorité**
Surlignez quand « *c'est bien moi* »

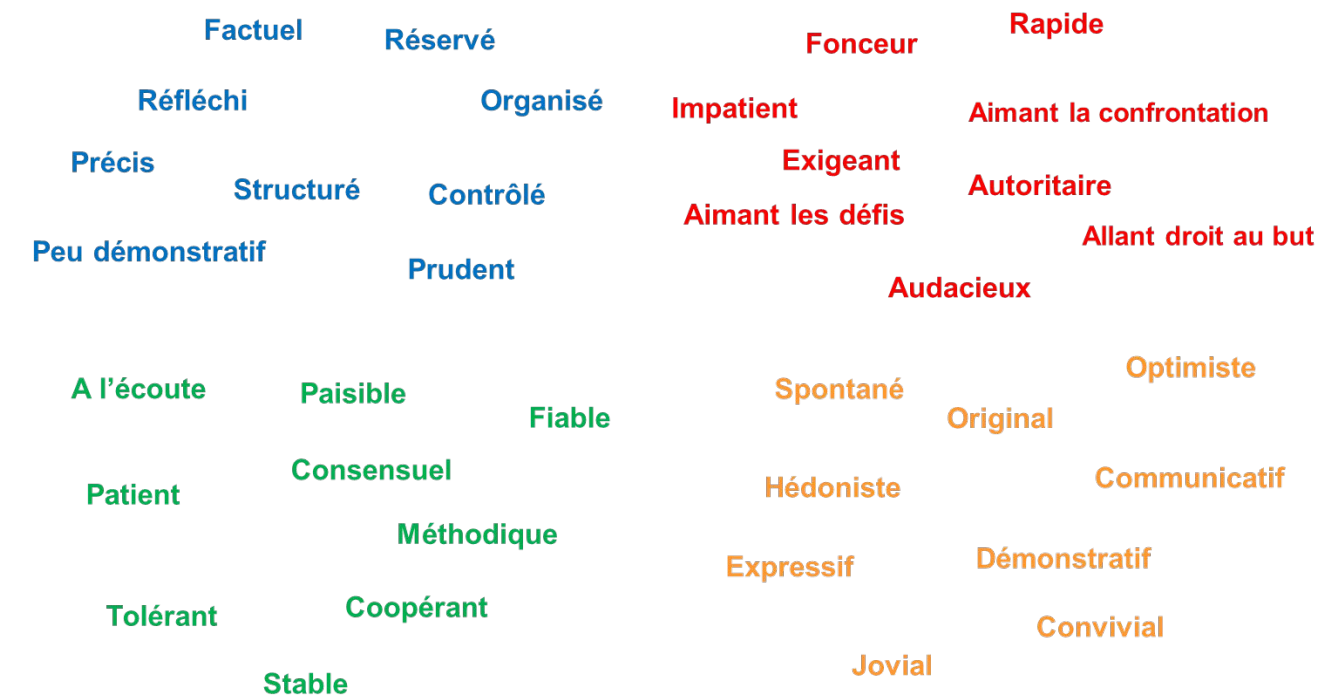
Cohérence ? Différences ?



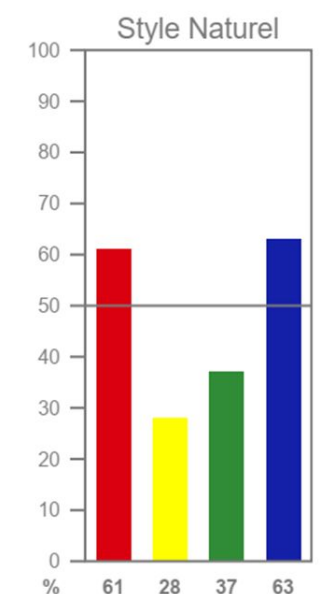
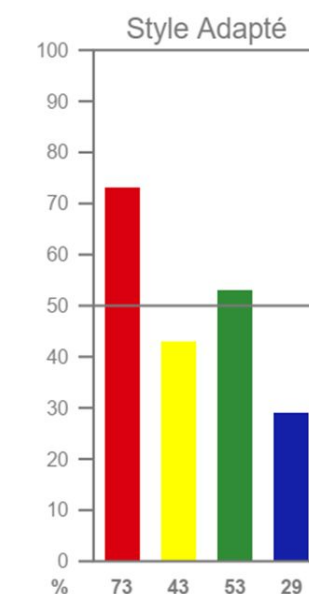
Les couleurs perçues
par les autres



Les mots que j'ai choisis



Mon profil

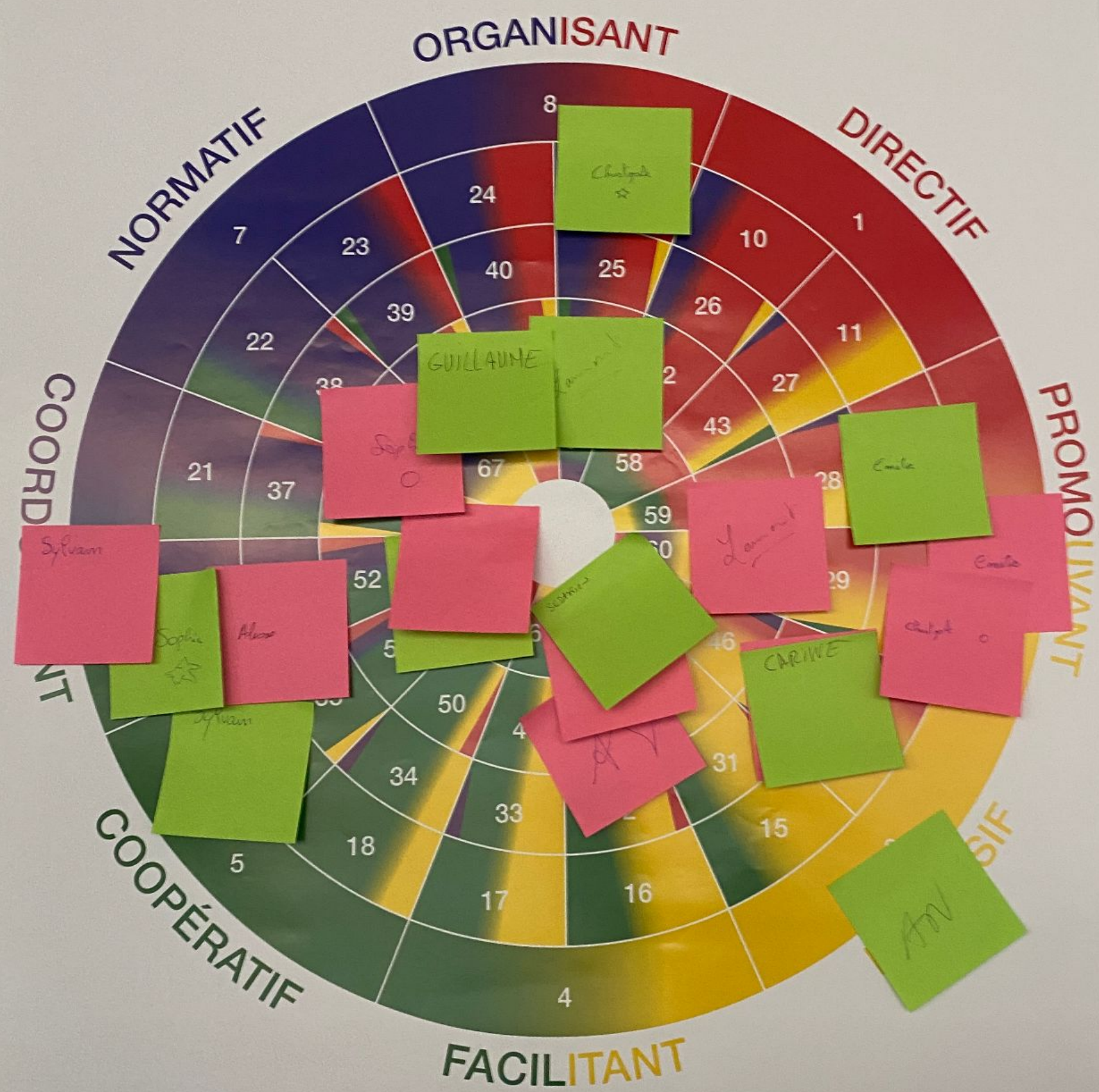


La roue de la cohorte



p37

Roue Arc En Ciel DISC®



Adapté
★

AEC DISC®

Naturel
○



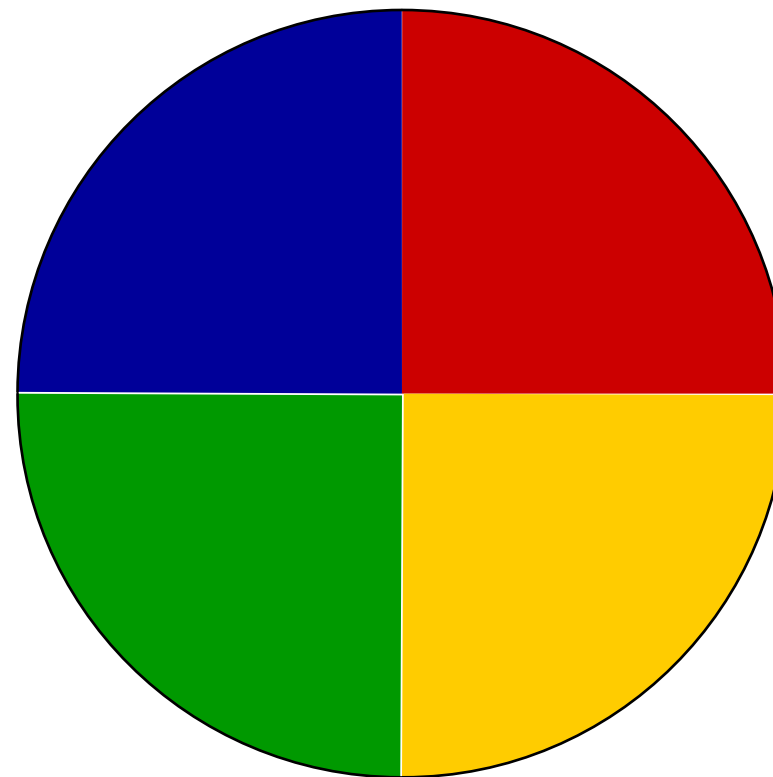
Mieux se connaître en tant que Leader

Forces

Points de vigilance

Forces

Points de vigilance



Forces

Points de vigilance

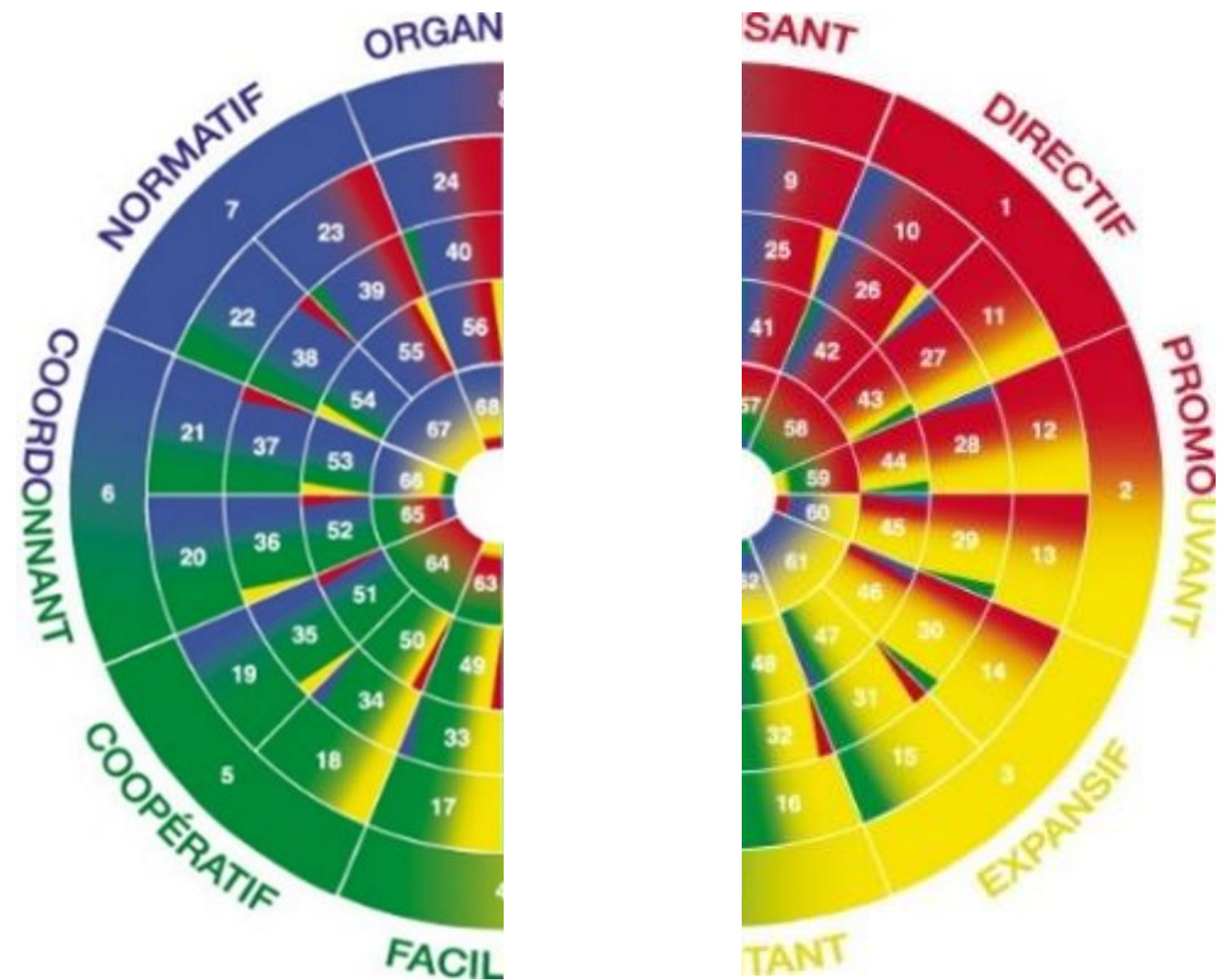
Forces

Points de vigilance



Interagir avec flexibilité et bienveillance

p39-40





Introversion



- Intérieur
- Réfléchi
- Concentration
- Réservé
- Intimité
- Profondeur

« je réfléchis avant de prendre la parole »

« je réfléchis avant d'agir »

« je me ressource avec moi-même »

Extraversion



- Extérieur
- Actif
- Interaction
- Expansif
- Public
- Largeur

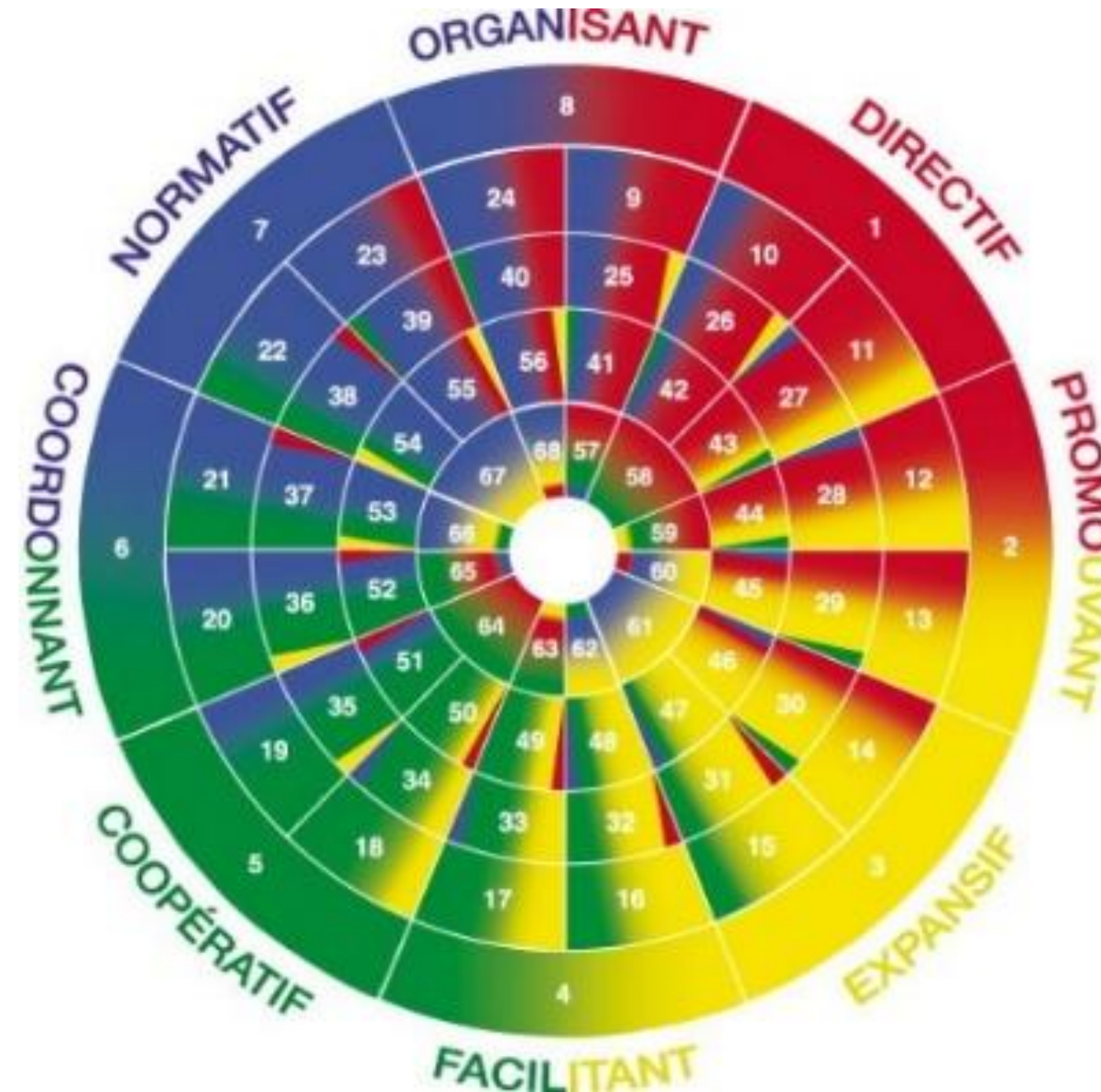
« prendre la parole me permet de formuler ma pensée »

« j'agis puis je réfléchis »

« je me ressource avec les autres »



Passer des
différences
aux synergies :
la flexibilité
relationnelle



... un Bleu dominant

- Soutenez leur approche organisée, rationnelle, factuelle
- Soyez précis et laissez-leur le temps de réfléchir
- Soyez systématique, exact, organisé et préparé
- Dans tout plan d'action, listez les avantages et les inconvénients
- Donnez les preuves solides, tangibles et factuelles
- Ne les touchez pas !
- Rappelez-vous que leur univers est celui des règles respectées

... un Vert dominant

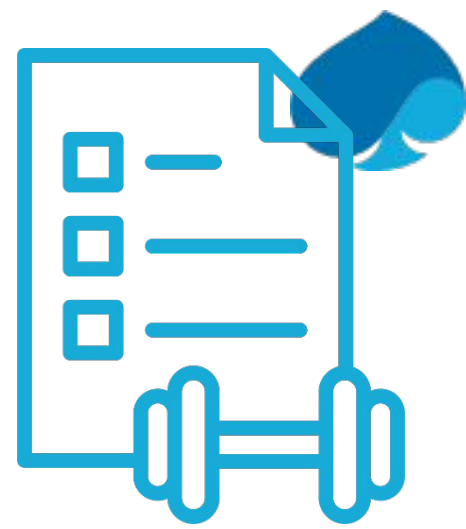
- Soutenez leurs sentiments en manifestant un intérêt personnalisé
- Créez un environnement amical non menaçant
- Exprimez vos sentiments personnels
- Accordez-leur le temps de vous faire confiance
- Avancez sans formalités et lentement. Soyez patient
- Ne les forcez pas à s'exprimer. Soyez simplement à leur écoute
- Rappelez-vous que leur univers est celui de l'harmonie stabilisée

... un Rouge dominant

- Soutenez leurs buts et leurs objectifs
- Parlez-leur de défis, de résultats concrets
- Argumentez des faits et non des sentiments personnels
- Ne perdez pas de temps
- Gardez vos distances et laissez-les décider
- Soyez précis, efficace et direct
- Rappelez-vous que leur univers est celui des difficultés assumées

... un Jaune dominant

- Soutenez leurs opinions, leurs idées et leurs rêves
- Ne hâtez pas la discussion
- Laissez-les s'exprimer
- N'hésitez pas à être physiquement proche d'eux
- Soyez plaisant, stimulant
- Faites-leur des compliments
- Acceptez leur originalité
- Rappelez-vous que leur univers est celui du plaisir partagé



Passer de ...

Se comporter avec son interlocuteur comme vous appréciez qu'on se comporte avec vous



A la flexibilité relationnelle

Se comporter avec son interlocuteur en prenant en compte ses couleurs et ses besoins

Un Bleu dominant

- Soutenez leur approche organisée, rationnelle, factuelle
- Soyez précis et laissez-leur le temps de réfléchir
- Soyez systématique, exact, organisé et préparé
- Dans tout plan d'action, listez les avantages et les inconvénients
- Donnez des preuves solides, tangibles et factuelles
- Ne les touchez pas !
- Rappelez-vous que leur univers est celui des règles respectées

Un Rouge dominant

- Soutenez leurs buts et leurs objectifs
- Parlez-leur de défis, de résultats concrets
- Argumentez des faits et non des sentiments personnels
- Ne perdez pas de temps
- Gardez vos distances et laissez-les décider
- Soyez précis, efficace et direct
- Rappelez-vous que leur univers est celui des difficultés assumées

Un Vert dominant

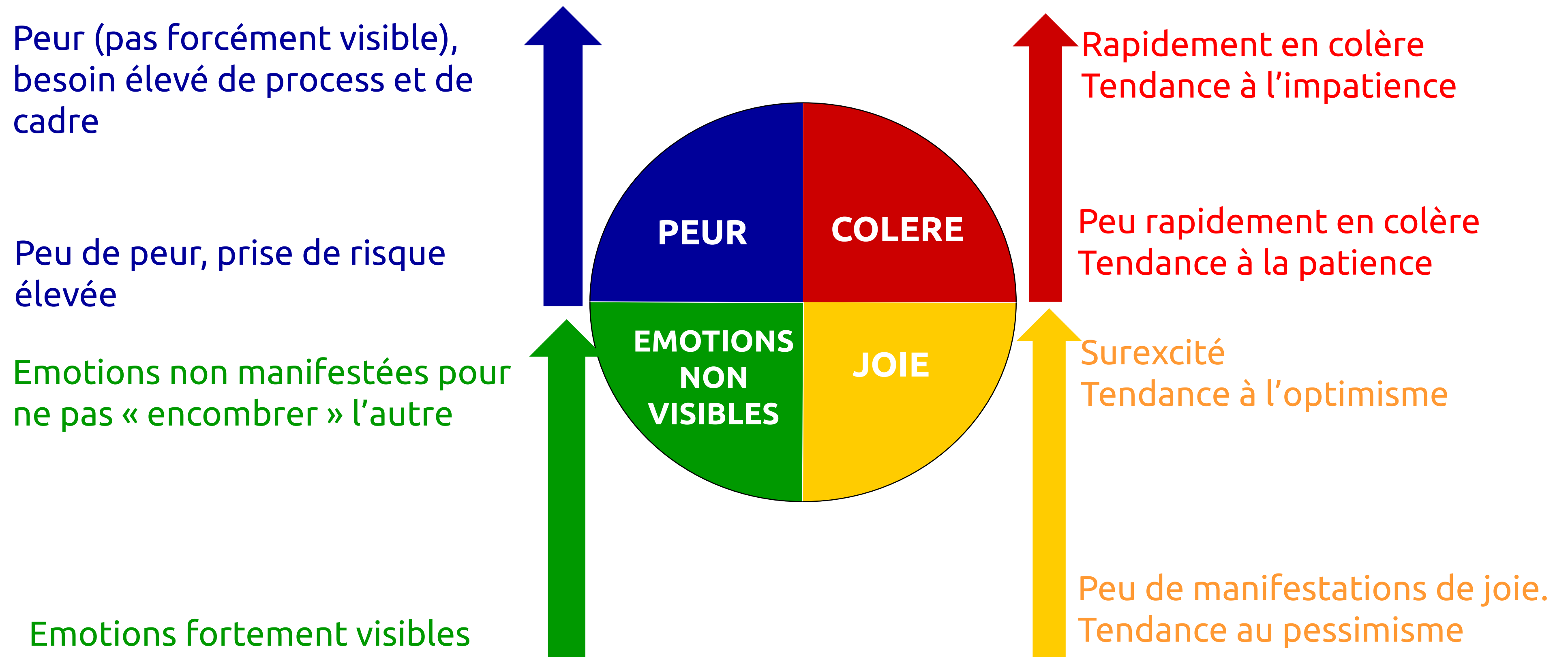
- Soutenez leurs sentiments en manifestant un intérêt personnalisé
- Créez un environnement amical non menaçant...
- Exprimez vos sentiments personnels
- Accordez-leur le temps de vous faire confiance
- Avancez sans formalités et lentement. Soyez patient
- Ne les forcez pas à s'exprimer. Soyez simplement à leur écoute
- Rappelez-vous que leur univers est celui de l'harmonie stabilisée

Un Jaune dominant

- Soutenez leurs opinions, leurs idées et leurs rêves
- Ne hâtez pas la discussion
- Laissez-les s'exprimer
- N'hésitez pas à être physiquement proche d'eux
- Soyez plaisant, stimulant
- Faites-leur des compliments
- Acceptez leur originalité
- Rappelez-vous que leur univers est celui du plaisir partagé



Les émotions motrices des couleurs





Les besoins derrière les émotions

Peur

Besoin de protection,
de sécurité



Colère

Besoin de
changement, de
réparation



Tristesse

Besoin de réconfort,
de faire le deuil



Joie

Besoin de partage





« J'ai été élevé dans la croyance qu'il est préférable de séparer la vie professionnelle de la vie personnelle, et que **les émotions n'ont pas leur place au bureau.** En outre, par nature, je suis plutôt réservé. (...) Il m'a fallu plusieurs années avant de parvenir à confier mes émotions, ce qui m'a aidé non seulement à les accepter, mais aussi à me montrer au bureau dans l'intégralité de mon être. **Je suis ainsi devenu capable de piloter l'entreprise avec mon cœur et mes tripes, et non pas uniquement ma tête »**

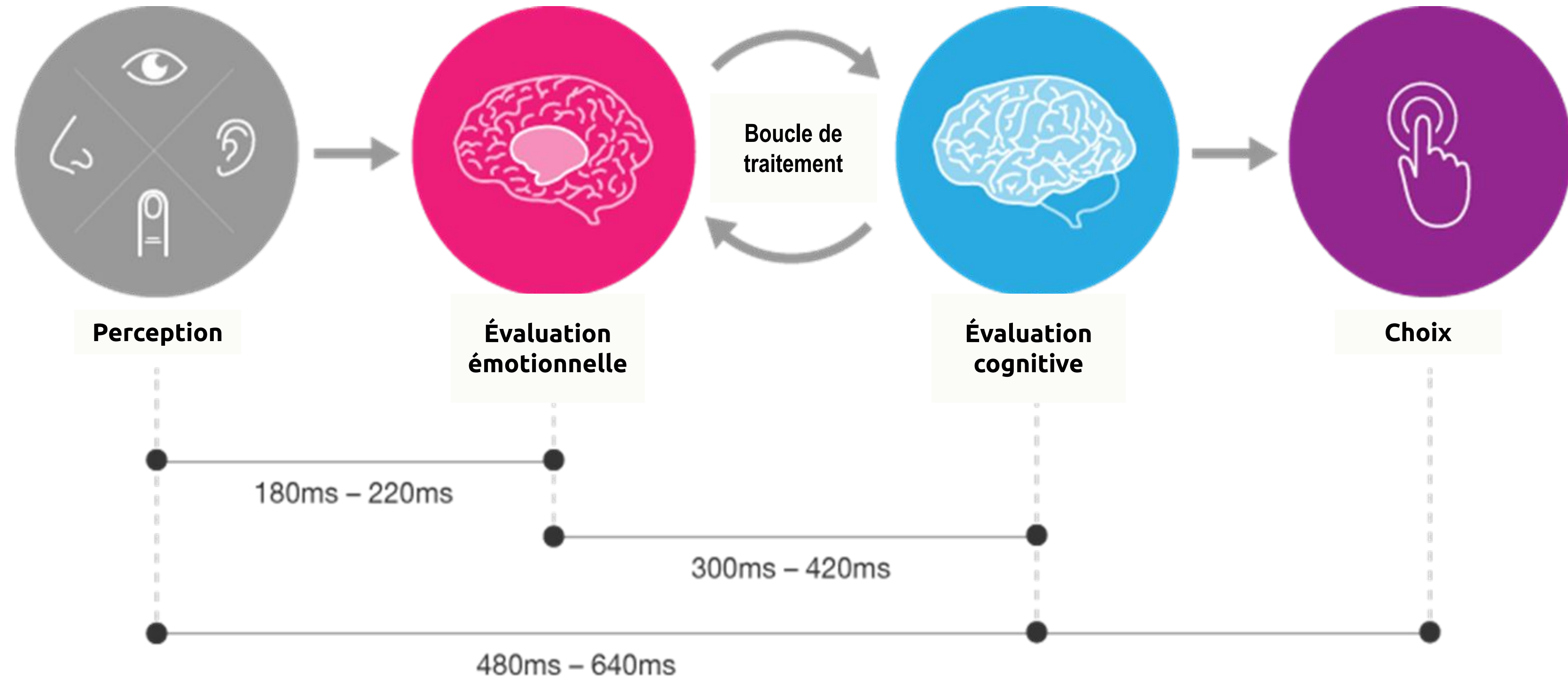




« Le plus long voyage que nous effectuerons tous est celui qui sépare notre tête de notre cœur, soit 50 cm »



Un cerveau émotionnel



L'intelligence émotionnelle

L'intelligence émotionnelle est la capacité à :

- **Identifier** les émotions
- **Comprendre** les émotions
- **Réguler** les émotions

Afin de nous **adapter** à une situation et ainsi de maintenir ou augmenter notre bien-être, notre qualité relationnelle ou notre performance



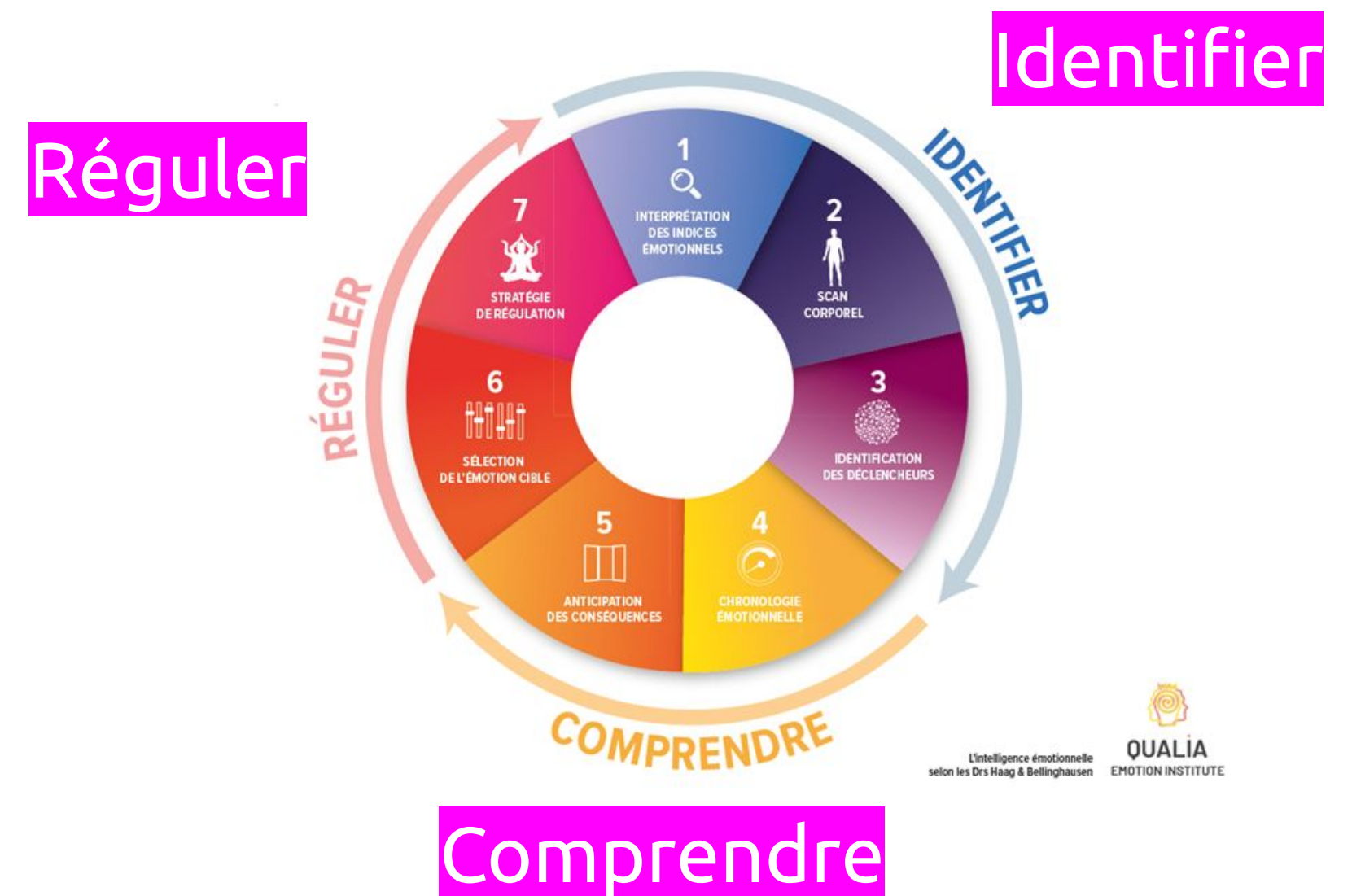


L'intelligence émotionnelle : 7 compétences qui peuvent se développer

Nous allons approfondir chaque compétence grâce à une **situation professionnelle**

Pour chaque situation, vous allez identifier et partager vos **émotions** et **réactions**, si vous étiez dans cette situation

Il n'y a bien sûr pas de « bonne » ou de « mauvaise » réponse



1. Identifier

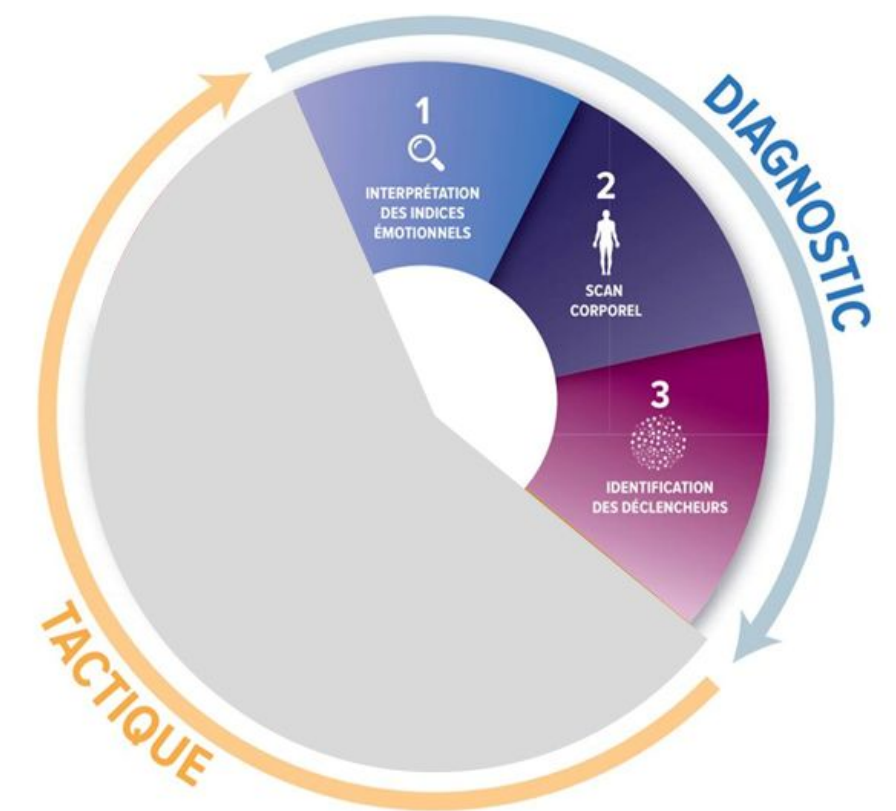




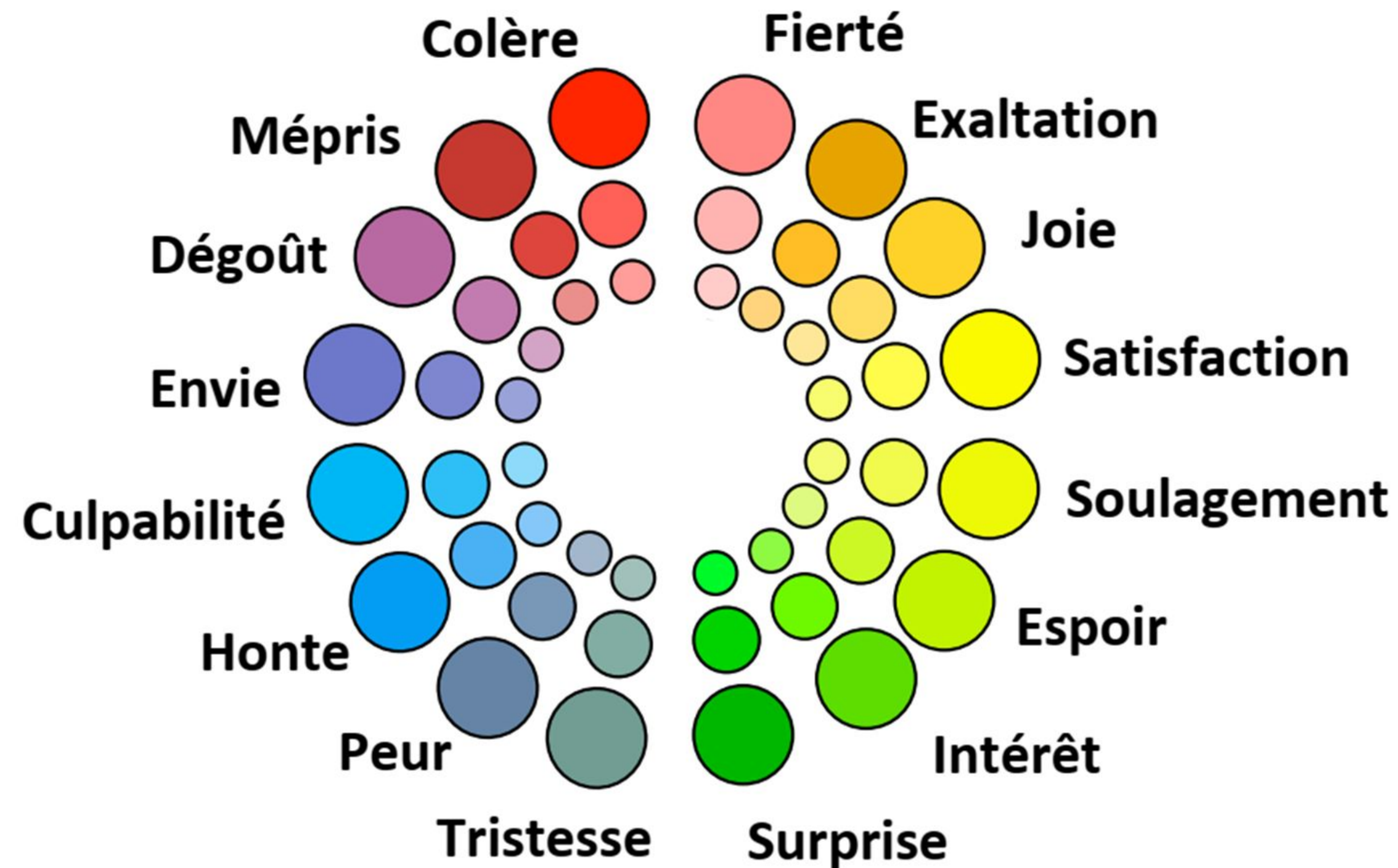
Identifier les émotions

C'est la capacité à identifier précisément les émotions, de manière **différenciée**, à identifier leurs **causes** et leurs **manifestations** dans le but d'établir un **check up émotionnel**

Identifier



Les grandes familles d'émotions



Repérer les indices émotionnels – La colère

- Les **expressions faciales** : sourcils froncés, bouche fermée et serrée, rides sur le front, ...
- La tonalité de la voix : plus d'intensité et d'énergie, voix plus élevée
- Les **comportements, gestes, postures** : poings serrés, agitation des mains, redressement des épaules, ...
- Les **sensations corporelles** : tonus musculaire, sensation de chaleur, rythme cardiaque et respiratoire, tension artérielle augmentée





Repérer les indices émotionnels – La joie

- Les **expressions faciales** : sourire, « pattes d'oie » à l'extérieur des yeux
- La tonalité de la **voix** : plutôt haute
- Les **comportements**, gestes, postures : gestes vers les autres pour renforcer les liens et partager, excitation
- Les **sensations corporelles** : chaleur, détente musculaire





Repérer les indices émotionnels – La peur

- Les **expressions faciales** : sourcils levés, visage tendu, regard fixe
- La **tonalité** de la voix : voix chevrotante, énergie basse, discours accéléré avec des hésitations
- Les **comportements**, gestes, postures : paralysie ponctuelle avant d'agir, le sang est dirigé vers les muscles pour préparer la fuite, bras croisés, mouvements rapides et erratiques, ...
- Les **sensations corporelles** : mains moites, transpiration, changements respiratoires





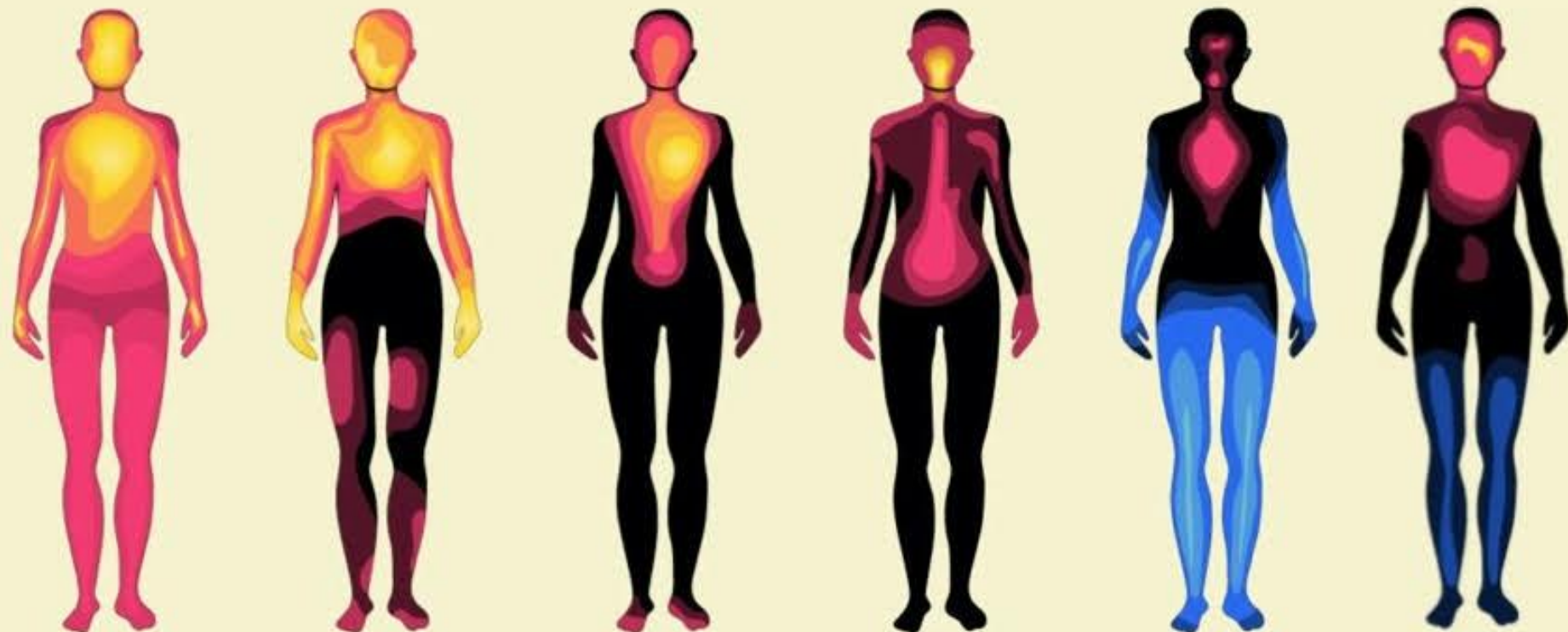
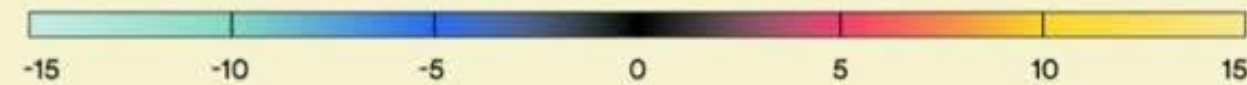
Repérer les indices émotionnels – La tristesse

- Les **expressions faciales** : regard vide, yeux perdus dans le vague et tombants, bouche tirée vers le bas, ...
- La **tonalité** de la voix : intensité basse, fréquence ralentie, discours monotone, ...
- Les **comportements**, gestes, postures : manque de tonus, posture repliée sur soi, retrait, apathie, ...
- Les **sensations corporelles** : boule dans la gorge, diminution de la pression sanguine et de la température corporelle (mains, etc)



Repérer les émotions : le scan corporel

**WHEN WE FEEL EMOTIONS,
WHERE DO THEY HAPPEN?**



HAPPINESS:
throughout the
entire body

ANGER:
upper half of the
body and the arms;
also some activation
in the legs and feet

FEAR:
upper half of the
body, excluding
the arms; also
some activation
in the feet

DISGUST:
upper half of the
body and the arms

SADNESS:
the chest and
head; decreased
activation in
the arms, legs,
and feet

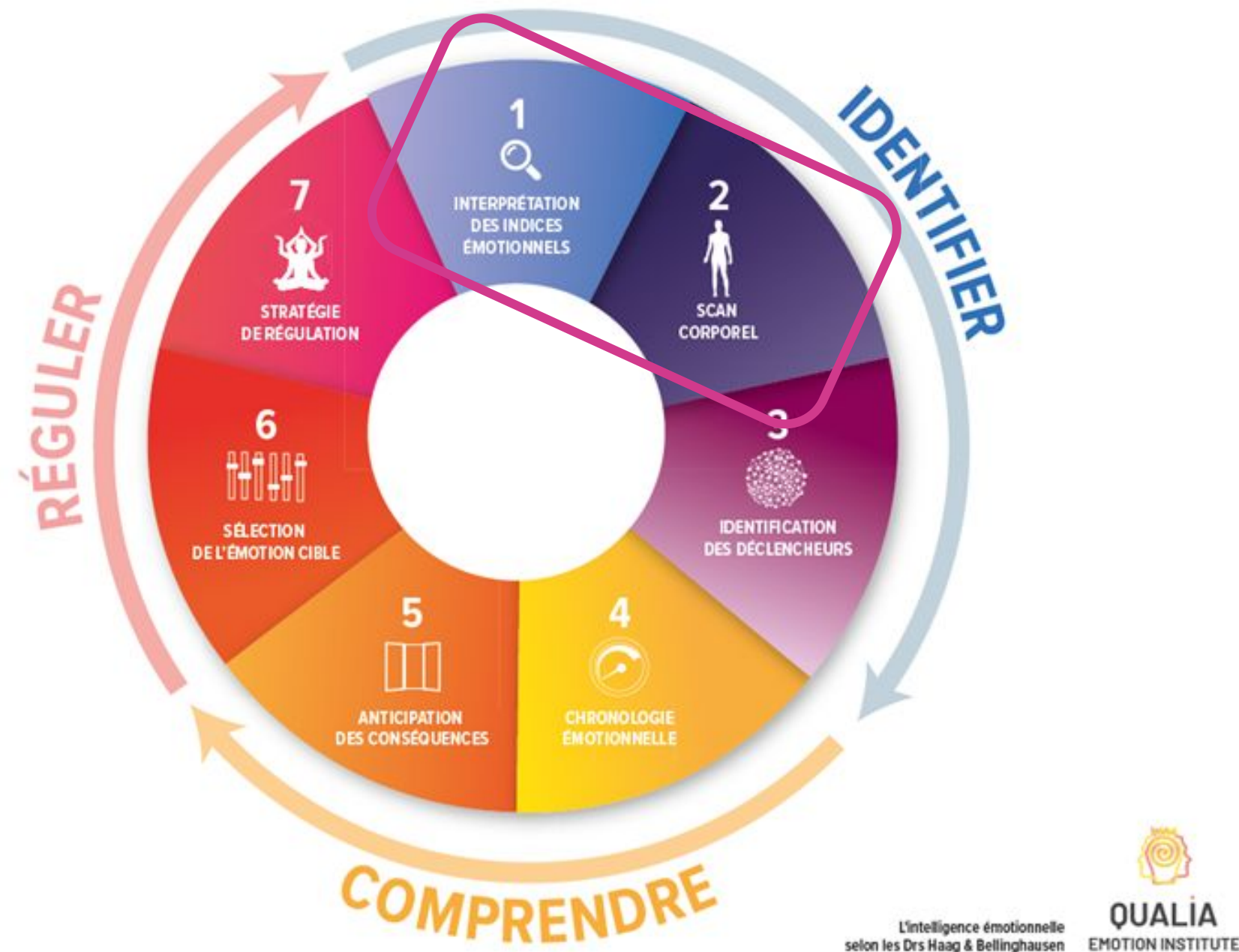
SURPRISE:
the chest and
head; decreased
activation in
the legs

Porter l'attention sur :

- Le rythme cardiaque
- Les tensions musculaires
- Les douleurs
- Les sensations de chaud/froid
- ...



Repérer les indices émotionnels



Porter l'attention sur :

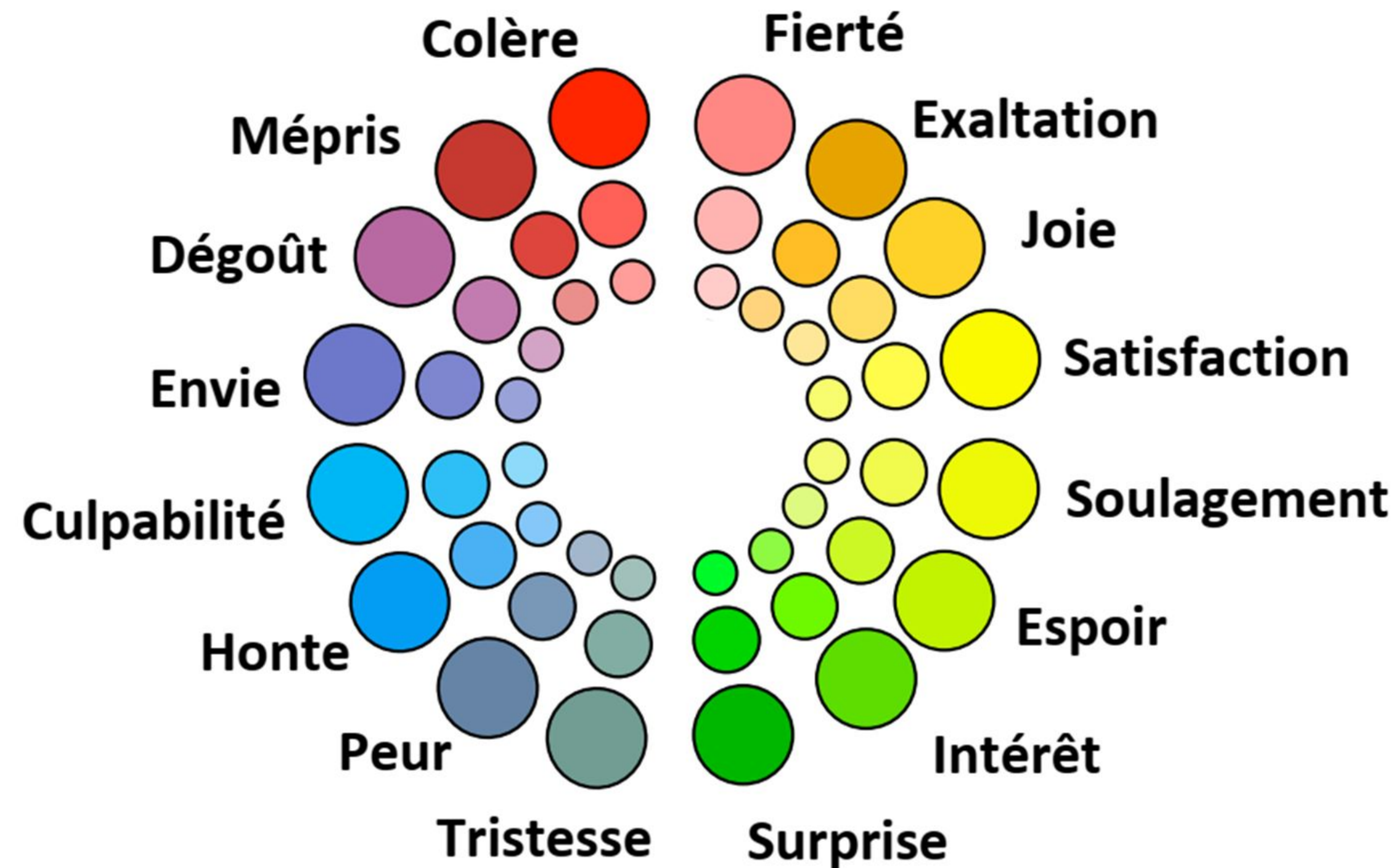
- les expressions faciales, la tonalité de la voix
- les comportements et les gestes
- les pensées

- Le rythme cardiaque
- Les tensions musculaires
- Les douleurs
- Les sensations de chaud/froid

• ...

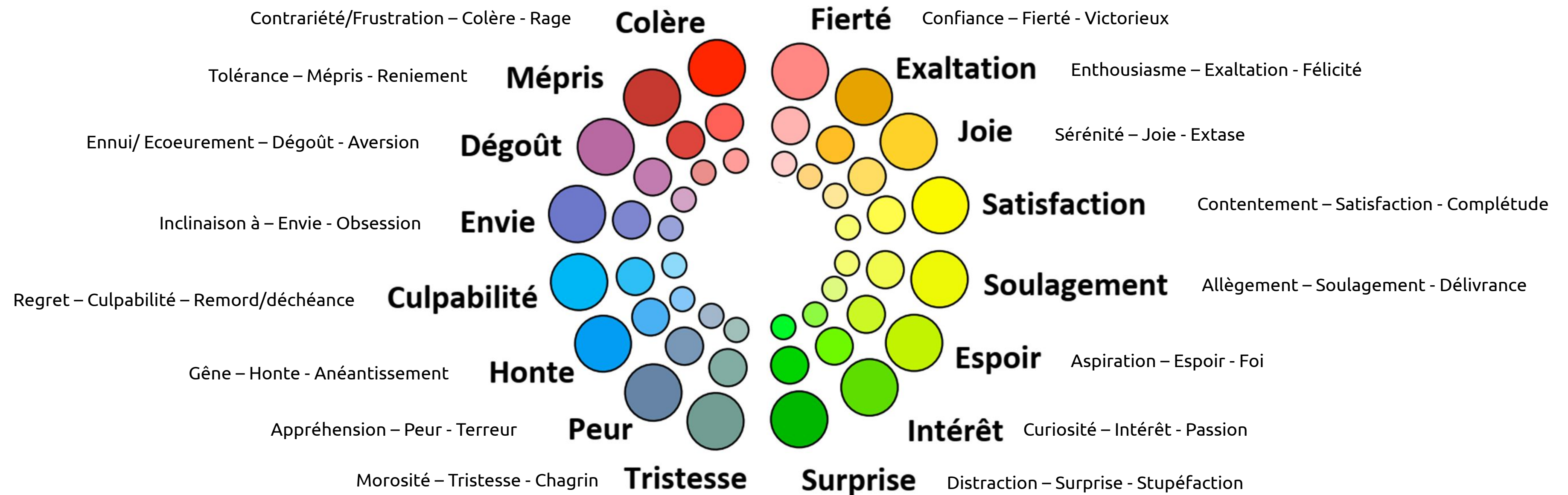


Les intensités : petite, moyenne ou forte émotion ?





Les familles et intensités des émotions



D'après les travaux de Plutchik – 1980



Pratiquer le diagnostic émotionnel

Et pour vous, dans votre contexte professionnel : qu'est-ce qui déclenche vos émotions? comment se manifestent-elles?

Chaque sous-groupe échange sur différentes situations récentes vécues par chacun

Situation professionnelle	Emotions ressenties	Intensité des émotions	Éléments déclencheurs



Identifier les émotions : les bénéfices

- Gérer son **stress**
- **Repérer où en sont ses interlocuteurs** en termes d'émotions : savoir par exemple dans quel état d'esprit est notre ou nos interlocuteurs avant un entretien, une réunion, une négociation
- Prendre conscience que chaque émotion a un **coût énergétique** et que les émotions peuvent avoir un **impact sur la performance durable**
- Avoir un **impact constructif** sur le climat émotionnel des équipes en identifiant les déclencheurs et les besoins sous-jacents

2. Comprendre



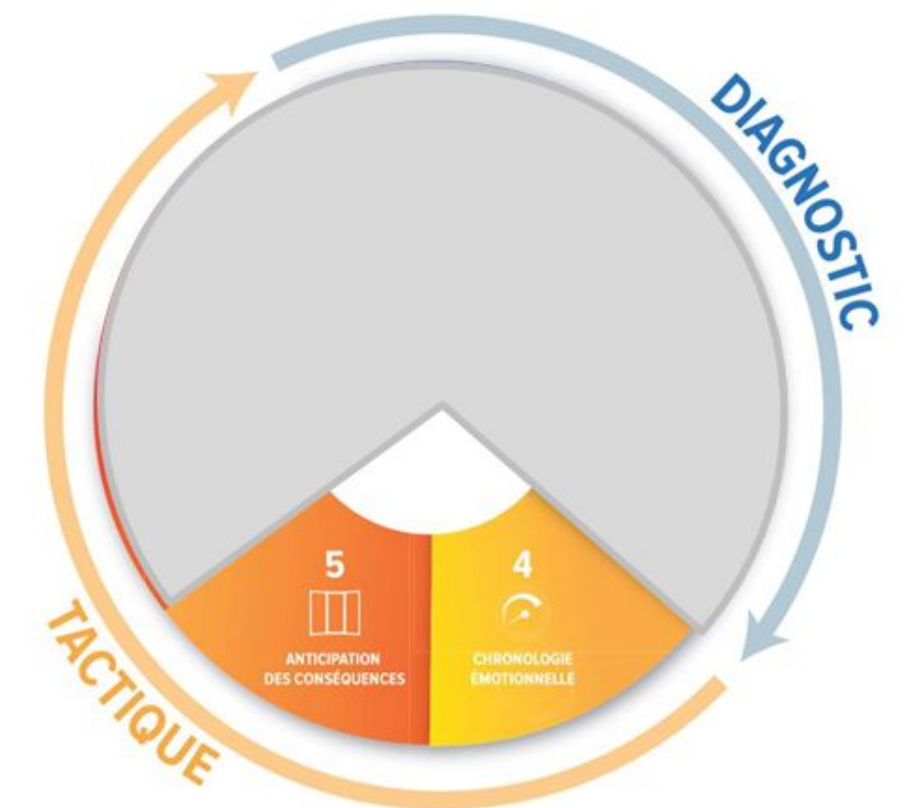


Comprendre les émotions

C'est la capacité à **donner du sens** à l'émotion

Cette capacité repose sur 2 compétences :

- Apprécier **l'intensité** de l'émotion
- Anticiper les **conséquences** de l'émotion, positives et négatives



Comprendre



Situation 4 – Anticiper les conséquences des émotions



Face à une émotion :

identifier les **conséquences** des émotions,
en fonction de leur **intensité**, pour **moi** et
pour les **autres**



Les conséquences des émotions

Positives



Focalise l'énergie
Combativité, mise en action
Dépasser les obstacles



Tolérance, patience, tolérance
Ouverture et confiance
Envie de partager et célébrer



Fonction adaptative de protection
Amène à recherche des informations
Permet de revisiter des certitudes et les risques



Déclenche de l'empathie
Ralentit le rythme pour s'adapter, recharger les batteries, revoir les objectifs

Négatives

Désapprobation sociale
Risque de rupture de la relation

Manque d'analyse, faible concentration, baisse de la pensée productive
Prise de risque excessive

Focus attentionnel restreint (vision tunnel), limitation des options d'action
Friilosité, fuite, sidération

Sentiment d'échec, apathie ou résignation
Rumination, sentiment d'impuissance, isolement social

Revenons à vos situations ... quelles conséquences ?



Situation professionnelle	Emotions ressenties	Intensité des émotions	Éléments déclencheurs

Conséquences positives	Conséquences négatives



Comprendre les émotions : les bénéfices

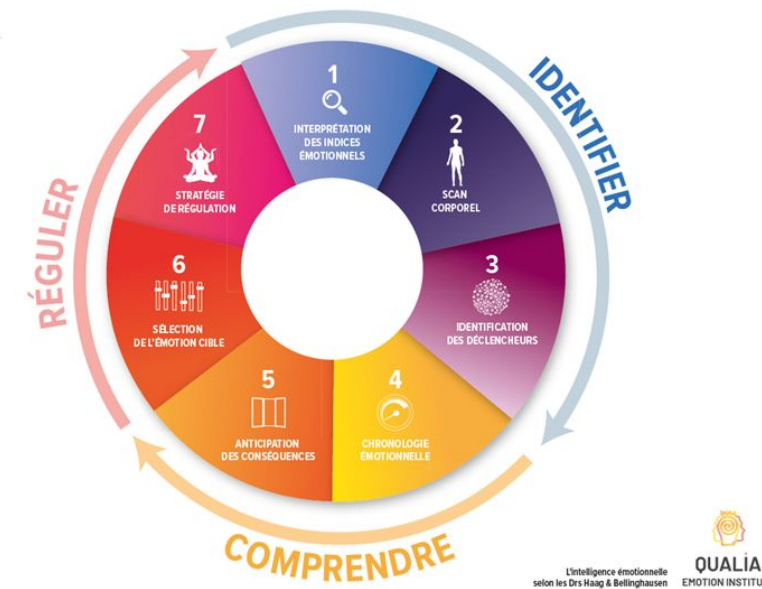
- Cette étape cruciale permet d'avoir accès au **sens de l'émotion** et de **décoder son message**
- En comprenant l'émotion, nous avons la **direction à suivre** pour nous **adapter** à la situation et améliorer la qualité des relations
- Nommer les émotions dans leur intensité permet d'avoir une **communication authentique** et impactante, qui résonne avec les émotions présentes
- Comprendre l'utilité des émotions est un atout pour **mieux appréhender les situations du quotidien**, pour mieux anticiper les impacts émotionnels de nos décisions et actions



Les 3 grandes étapes

Réguler

Transforme les
émotions en
ressources pour le
bien-être et la
performance



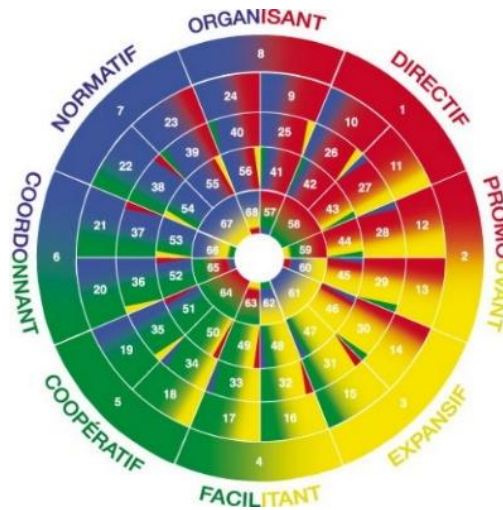
Identifier

Identifie
les émotions et réalise
un **check up**
émotionnel

Comprendre

Comprend le message,
le sens de l'émotion

La journée en synthèse



Mieux se connaître et mieux comprendre l'autre permet de **s'adapter**, d'interagir avec bienveillance et de développer des **synergies**



Développer son intelligence émotionnelle crée du **bien-être** et de la **performance**

Le sas de fin de journée

- Comment a été cette 1^{ère} journée pour moi ?
- Qu'est-ce que j'ai apprécié ?
- Au fait, pourquoi suis-je là ? : quels sont mes **objectifs de développement** ? Et qu'est-ce que je retiens de cette journée au service de ces objectifs ?



MAKING LEADERS

early
makers

em
lyon
business
school