

## Notaires, gérez les émotions pour mieux agir et vous différencier

*Faites des émotions un atout pour consolider votre posture de conseil et la qualité de vos relations*

- 
- **Format : Atelier**
  - **Durée : 2 jours**
  - **Public visé : Notaires, Collaborateurs**
  - **Pré requis : pas de pré requis nécessaire**
- 

### Objectifs de la formation

- Comprendre le rôle des émotions dans les prises de décision et les relations professionnelles.
- Développer une conscience émotionnelle pour mieux gérer les situations complexes.
- Améliorer la régulation émotionnelle dans un contexte professionnel à haute responsabilité.
- Appliquer les compétences émotionnelles dans les relations professionnelles.
- Renforcer l'influence et le leadership par une meilleure gestion des émotions.
- Savoir gérer les conflits et les émotions des autres dans des contextes juridiques.

### Programme

#### **Jour 1 : Comprendre les Émotions et Développer la Conscience Émotionnelle**

1. **Introduction aux émotions et leur impact sur la prise de décision**
  - Définition et compréhension des émotions.
  - Le lien entre émotions et décisions : comment les émotions influencent-elles les choix professionnels ?
2. **Conscience émotionnelle : identifier et comprendre ses émotions**
  - Outils et techniques pour reconnaître ses émotions en temps réel.

- Exercices d'auto-observation et de réflexion sur les émotions ressenties dans différentes situations.

### **3. Régulation des émotions en situation professionnelle**

- Techniques pour gérer le stress, la frustration et les émotions négatives dans un cadre juridique et de négociation.
- Les méthodes pour rester calme et prendre du recul face à des clients en conflit.

#### **4. Atelier pratique : gestion des émotions en interaction**

- Jeux de rôle simulant des situations de tension (litiges, négociations difficiles).
- Mise en pratique des techniques de régulation émotionnelle dans des scénarios professionnels.

---

## **Jour 2 : Agir avec Intelligence Émotionnelle**

### **1. Développer l'intelligence émotionnelle dans la relation client**

- Adapter sa communication en fonction des émotions perçues chez les autres.
- Gérer les attentes et désamorcer les tensions émotionnelles chez les clients ou collaborateurs.

### **2. Écoute active et empathie émotionnelle**

- Techniques d'écoute active pour comprendre les émotions des autres.
- Comment faire preuve d'empathie sans se laisser envahir par les émotions des clients.

### **3. Leadership émotionnel dans la gestion d'équipe**

- Développer son autorité émotionnelle tout en maintenant des relations saines avec ses collègues.
- Stratégies pour influencer et mobiliser ses collaborateurs en tenant compte des dynamiques émotionnelles.

### **4. Gestion des conflits et médiation émotionnelle**

- Comment aborder et désamorcer des conflits émotionnels au sein des équipes ou avec des clients.
- Techniques de médiation et de négociation émotionnelle dans des situations tendues.

### **5. Synthèse et plan d'action individuel**

- Élaboration d'un plan personnel pour intégrer les compétences émotionnelles dans le quotidien professionnel.
- Partage d'expériences et feedback collectif.

### **Modalités pédagogiques**

- Exposés interactifs et participatifs.
- Études de cas pratiques et discussions en groupe.
- Ateliers de mise en situation et simulations.
- Utilisation de supports numériques

### **Travail Préparatoire / Questionnaire en Amont :**

- Identification des principales difficultés rencontrées
- Préparation de cas pratiques
- Recueil des attentes spécifiques des participants vis-à-vis de la formation
- Date de Soumission : 1 semaine avant la date de la formation

### **Modalités d'Évaluation des Acquis :**

- Questionnaire de satisfaction à la fin de la formation.
- Évaluation continue des participants tout au long de la journée.
- Évaluation finale pour mesurer les connaissances acquises.

### **Dispositif de Suivi et d'Évaluation des Résultats :**

- Suivi post-formation pour évaluer l'application des compétences acquises.
- Feedback des participants pour améliorer les futures sessions de formation.

### **Accessibilité :**

- Dispositions spécifiques pour accueillir les participants en situation de handicap.

### **Les + de la formation**

1. **Approche Pratique et Concrète** : Chaque pilier théorique est accompagné d'exercices d'application concrets, spécifiquement adaptés aux situations rencontrées par les participants, ce qui facilite l'intégration des techniques
2. **Interactivité et Participation** : Le programme inclut des exposés interactifs, des études de cas pratiques, des discussions en groupe et des ateliers de mise en situation, favorisant l'engagement et l'apprentissage actif
3. **Intervenante experte reconnue** : Véronique Royer est notaire, formatrice et coach certifiée sur les différentes méthodes qu'elle utilise, elle accompagne de nombreuses études notariales sur les sujets de développement personnel et efficacité professionnelle

### **Intervenante :**

Véronique Royer est notaire, formatrice et coach certifiée sur les différentes méthodes qu'elle utilise, elle accompagne de nombreuses études notariales sur les sujets de développement personnel et efficacité professionnelle