

Formation - Mieux se connaître pour mieux manager

Diminuer son stress, améliorer ses relations et son efficacité professionnelle, adapter son comportement et sa communication

Management

Gestion des émotions et connaissance de soi

CODE : 45499 | Mise à jour : 23/11/2025

Objectifs

- Explorer et comprendre ses émotions, ses comportements, ses réactions
- Savoir diminuer son stress et celui des collaborateurs
- Développer son adaptabilité

Contenu de la formation

JOUR 1 – Mieux se connaître – matin

- Découvrir ses dynamiques de comportement
 - Identifier ses motivations ressources
 - Identifier ses motivations directions
 - Identifier ses hyper-investissements émotionnels
 - Valider son positionnement grégaire
- Action :** Débrief du questionnaire Profil Inc

JOUR 1 – Gérer le stress du manager – après-midi

- Définir le stress et ses 3 états
- Diagnostiquer les situations gâchettes
- Basculer en mode adaptatif
- Action : Exercices sur les cas concrets du participants, mises en situation

JOUR 2 – Gérer son énergie – matin

- Réguler sa charge mentale
- Biorythme et respect de son capital santé
- Capacités de récupération et de concentration
- Savoir poser des limites
- **Action :** Exercices sur les cas concrets du participants, mises en situation

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Toute personne amenée à manager une équipe

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

DURÉE

14 heures

SESSION INTRA

Sur devis

GROUPE

Minimum 4 personnes
Maximum 6 personnes

JOUR 2 – Améliorer ses relations professionnelles – après-midi

- Identifier le stress chez ses collaborateurs
- Mettre en oeuvre une gestion relationnelle du stress
- Techniques et outils de gestion du stress

Action : Exercices sur les cas concrets des participants, mises en situation

LES + DE CETTE FORMATION

- Questionnaire Profil Inc de l'Institut du Neurocognitivism
- Des apports en neurosciences
- Plan d'action individuel
- Formation modulable selon vos besoins (contenu et format)
- 2 à 3 semaines entre les journées afin d'optimiser les apprentissages et bénéficier de retour d'expérience.

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Mises en situation
- Jeux pédagogiques

Suivi, évaluation et sanction

Suivi et évaluation des résultats

- Feuille d'émargement
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Auto-positionnement
- Mises en situations
- Questions écrites ou orales (QCM, Quiz, ...)
- Recueil des attentes participants en amont et en début de formation

Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin

spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

★★★★☆ 89% (45 avis)

Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

★★★★★ 100%



Karine Pasco

Formatrice, Coach ANC et Préparatrice mentale

Kapyrus

Décodez vos clients Cultivez votre mental commercial Entraînez vos techniques Vous allez redécouvrir la vente !



📞 06 25 18 50 18

✉ karine.pasco@kapyrus.com

Site web : <https://kapyrus.com>

LinkedIn : <https://fr.linkedin.com/pub/karine-pasco/b3/16a/a0>

Instagram : <https://www.youtube.com/channel/UCg3S32A0ceoJKvdLHN984Nw>

Biographie

Diplômée d'une école de commerce (Rennes School of Business), mon goût pour la Vente et la Relation Client m'a naturellement porté vers les fonctions de responsable commerciale puis marketing. Mais après 15 ans, cette « belle carrière » ne m'anime plus : trop loin du terrain, des clients, trop lisse...

En 2013, je crée Kapyrus au sein de l' Ouvre-boîtes, l'objectif est de

- Me re-connecter à ce qui m'intéresse vraiment : la vente, les commerciaux et les clients.
- Faire aimer la Vente et la Relation client. Faire re-découvrir ces métiers complexes et passionnants, casser les idées reçues.

La performance commerciale, c'est l'alliance réussie des méthodes de Vente avec le facteur humain !

Aussi, depuis 2015, je me forme à l'Approche Neuro-cognitive et Comportementale (ANC), issue des recherches de l'IME (Institut de Médecine Environnementale) et de l'INC (Institut of Neuro-Cognitivism).

Aujourd'hui, j'aide mes clients à concilier plaisir et performance

Diplômes et formations

2023 : Maître praticienne en Approche Neuro-cognitive et Comportementale (INC)

2022 : Bio-systémique de l'organisation (INC)

2019 et 2020 : Formation Accompagnement 1 (INC)

2018 : Formation Gestion des modes mentaux (INC)

2017 : Formation dynamique des comportements VIP2A Pro (INC)

2016 : Formation praticienne en Approche Neuro-cognitive (INC – Institut du Neurocognitivism)

2014 : formation de formatrice

1995 : Diplômée de Rennes School of Business, spécialisation marketing



L'OUVRE-BOÎTES

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes

Téléphone : 02 28 21 65 10
Courriel : contact@corymbe.coop

Nos CGV : www.corymbe.coop/cgv/



www.corymbe.coop

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire
N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État