

# Parcours excellence Management Complexe

# NOTRE MÉTHODE

Notre expérience des interventions sur le terrain et de l'accompagnement, nous a appris que la solution à toute problématique humaine se trouve dans un triptyque composé de vous, de l'autre et de la situation. Comprendre, analyser et apprendre à agir stratégiquement sur ce triptyque est indispensable pour sortir durablement de la crise et plus largement pour améliorer vos compétences personnelles et interpersonnelles.



**MONTER  
EN COMPÉTENCE**

dans votre perception de l'autre et de ses stratégies.



**TRANSFORMER**

profondément la connaissance de vos fonctionnements personnels et leur optimisation.



**AUGMENTER**

votre pouvoir d'analyse et d'action sur la situation présente



# NOTRE MISSION, ÊTRE À VOS CÔTÉS POUR CRÉER DEMAIN

In\_Cognita est née de la rencontre de deux compétences riches et complémentaires. D'un côté, l'accompagnement et la systémique, de l'autre, la négociation et la gestion de crise.

In\_Cognita réunit ces spécialités en un même organisme afin d'outiller au quotidien les dirigeants et leurs équipes pour manager et influencer en souplesse et en agilité les individus et les organisations.

Les équipes d'in\_cognita sont composées de professionnels chevronnés et généreux qui vous épaulent dans les situations à fort enjeu. Chacun d'eux possède une réelle expérience de terrain, facteur indispensable pour accompagner vos enjeux les plus cruciaux.

**Réactivité, agilité et pédagogie : c'est la recette qui fait d'in\_cognita la référence dans la prise en charge des nouveaux enjeux humains en entreprise.**



**Anne-Gervaise Vendange**  
Présidente



**David Corona**  
Directeur Général



**Hermance Lemesle**  
Dir. Communication / Rel. Clients



**Denis Loiodice**  
Directeur Opérations Canada



**Clara Monthureux**  
Consultante & Formatrice



**Aitana MacGowan**  
GeConsultante & Formatrice



**Emilie Prat**  
Consultante & Formatrice



**Tanguy Laurent**  
Consultant & Formateur



**Laëtitia Stenger**  
Marketing & Digital



**Elodie Berthet**  
Office manager

# LE MONDE CHANGE, SOYEZ PRÊT

Inspirée de nos expériences sur le terrain, de nos connaissances scientifiques et académiques, nous avons conçu une formation unique ayant pour objectif de vous transformer durablement. Cette transformation s'opère en apprenant à conduire le changement, à négocier, à devenir un meilleur manager, un meilleur leader et appréhender sereinement l'inattendu.

Au-delà de partager notre connaissance sur des items spécifiques tels que la systémique en entreprise, la négociation ou encore le profiling, nous avons pour ambition d'accompagner votre montée en compétences globale. Cette opération permet une transformation profonde qui changera durablement votre quotidien, aussi bien professionnel que personnel.



Durée : 84h sur 12 jours (6 modules de 2 jours)



Aucun prérequis



En présentiel uniquement

Moyens pédagogiques et techniques :



- Support de formation en version numérique.
- Démonstrations.
- Mises en situation individuelles et de groupe.
- Projection de supports visuels (images et vidéos).

# OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A destination des dirigeants, des négociateurs, des managers, et plus largement, de tous les collaborateurs en interaction, la formation Signature In\_Cognita® est un parcours d'excellence qui a pour but de maîtriser le fonctionnement, l'analyse et l'action sur le triptyque : « moi, l'autre et la situation ».

Ainsi, elle permet d'expérimenter une montée en compétence globale et d'augmenter considérablement sa capacité à influencer, à négocier, à motiver, à mettre en mouvement et à diriger. De par sa structure, elle accroît naturellement les compétences interpersonnelles, la confiance et l'estime de soi, et le leadership

Vécue en équipe, elle renforce la cohésion, fluidifie la communication et désamorce certaines problématiques.

Au-delà du savoir-faire, cette formation a pour but de travailler le savoir-être et propose un chemin souvent étonnant et décadré, majoritairement composé de mises en situations et qui permet de vivre les expériences émotionnelles et marquantes, nécessaires à cet apprentissage.

En prenant part à cette formation, le **stagiaire sera capable de:**

- Entrer en relation interpersonnelle de manière précise et stratégique.
- Connaître mieux ses propres fonctionnements.
- Gérer de manière adaptée ses propres émotions et celles des autres.
- Établir des profils de personnalité et apprendre à s'y adapter.
- Maîtriser les techniques de questionnement.
- Détecter et optimiser l'utilisation des différents états de conscience de l'interlocuteur.
- Monter en compétences dans les domaines de l'influence et du leadership.
- Développer ses capacités de mise en œuvre des techniques de négociation dans toutes les situations.
- Créer des stratégies et des tactiques d'Influence.
- Analyser la dynamique des systèmes relationnels et être capable d'apporter des solutions de remédiation aux problématiques nécrées.

## MODULE 1

### Gestion du rapport interpersonnel

1

- La posture d'influence.
- Trouver la juste position.
- Trouver la juste distance.
- Premiers outils de calibration et de profiling.
- Les sens de prise d'informations et leur utilisation dans la communication.

### Les émotions au service de la communication et de l'Influence

2

- Les émotions de base et leur gestion.
- Communication Non Violente et gestion de l'agressivité.
- Écoute active et processus de changement de comportement.
- Mécanisme de gestion du stress.
- Les phases du conflit.
- Gestion des risques psycho-sociaux.

## MODULE 2

### Les secrets de la structure du langage

3

- Construction des croyances.
- Désactiver une croyance limitante.
- Les valeurs comme but motivationnel.
- Les 3 questions de la mise en mouvement.
- Technique de questionnement et de recadrage des croyances.

### Percevoir la stratégie d'action de son interlocuteur et ses leviers motivationnels

4

- Structure des Méta-programmes.
- Utilisation des Méta-programmes à des fins de profiling et de management.
- Langage d'Influence adapté.

## MODULE 3

### Morphopsychologie

5

- Critères de lecture.
- Établissement d'un portrait.
- Dynamiques et antagonismes du profil.
- Utilisation en terme d'influence et de management.

### Systemique : Un Mode d'emploi de la relation.

6

- Présentation des enjeux systémiques en entreprise.
- La communication dans les systèmes, les mécaniques d'escalade.
- Déjouer les pièges relationnels les plus courants.
- Les crises et les loyautés.
- Les cercles vicieux.
- Résoudre une difficulté managériale ou relationnelle complexe.

## MODULE 4

### Rhétorique et leadership

7

- Travail de la voix.
- Culture du charisme et de la présence.
- Utilisation de la machine à phrase et des concepts opérationnels.
- Inclusion stratégique des techniques de confusion.
- Maîtrise du Cold Reading

### Synergologie

8

- Comprendre le sens des éléments corporels observés
- Évaluer la cohérence et la congruence entre le verbal et le para/non-verbal

## MODULE 5

### Ennéagrammes

9

- Les 9 stratégies de fonctionnement et leurs variantes.
- Découvrir sa propre stratégie.
- Manager et influencer grâce à l'ennéagramme.

### La négociation et l'art du questionnement comme outils d'influence.

10

- Les 6 familles de techniques rationnelles.
- Attitude et positionnement en négociation.
- Gérer ou créer un ultimatum.
- Générer et gérer des entraves.
- Typologie de questions.
- Techniques d'optimisation du questionnement.
- Les trois questions magiques.
- Faire changer le positionnement de l'interlocuteur par la question.

## MODULE 6

### Spirales dynamiques et Analyse transactionnelle

11

- Base de l'analyse transactionnelle et positions.
- Triangle dramatique.
- Les drivers.
- Présentations des spirales dynamiques.
- Manager et gérer la relation avec les Spirales dynamiques.

### Profils psychologiques

12

- La psychopathologie.
- Organisation des structures psychologiques.
- Détection des profils.
- Leviers d'influence et management en situations professionnelles.



Modalités d'inscription, jusqu'à 15 jours avant la date d'entrée en formation et dans la limite des places disponibles, via la fiche contact du site internet

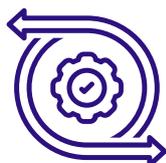


8 550€ les 12 jours



Notre organisme tente de donner les chances à tous. Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins. Vous pouvez contacter notre référente Handicap à l'adresse mail suivante : [anne.vendange@in-cognita-corp.com](mailto:anne.vendange@in-cognita-corp.com).

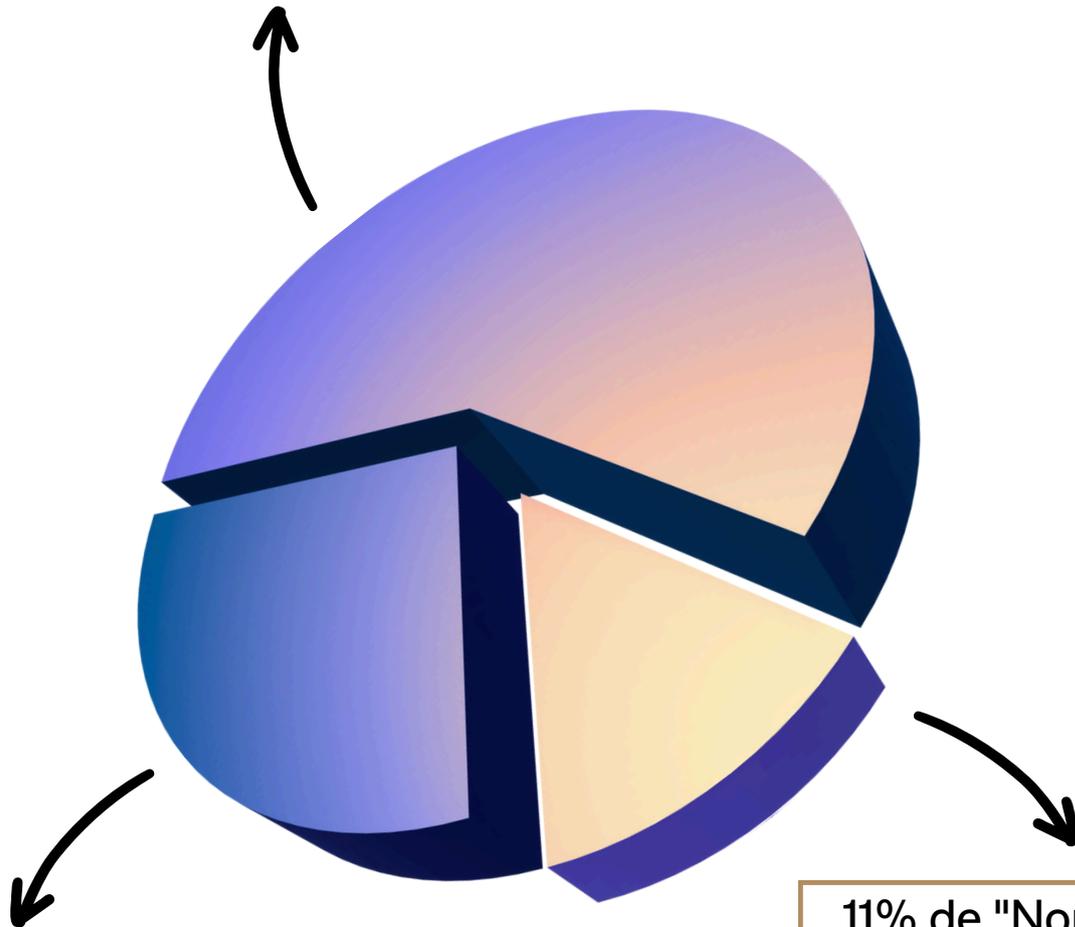
Moyens d'évaluation mis en œuvre et suivi :



- Feuille d'émargement
- Quizz à l'issue de chaque journée de formation
- Évaluation de satisfaction de la formation
- Certificat de réalisation transmis en fin de formation

# DÉCOUPAGE PÉDAGOGIQUE

68 % de mise en pratique



21% d'apports théoriques

11% de "Non... On va vraiment faire ça ?"

**100% Concevoir l' Inattendu**

# ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE



**AIRBUS**



**RIVIERA VILLAGES**



**UMIAMI**

**Norauto**



LABORATOIRE  
**Santarôme**  
BIO



**L'ORÉAL**  
PARIS

**FM** > LOGISTIC



**SOLEA**  
Groupement





---

01 80 82 43 33

CONTACT@IN-COGNITA-CORP.COM