

LE POUVOIR DE L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE



LE CONCEPT

Présenté sous forme de conférence interactive "le pouvoir de l'intelligence émotionnelle" vise à réduire jusqu'à faire disparaître l'écart entre deux univers en apparence totalement opposés : en opérant des parallèles entre le monde de l'illusion et celui de l'entreprise, elle offre un regard nouveau sur nos a priori et génère une vraie prise de conscience sur nous-mêmes et notre environnement professionnel.

À l'aide de courtes vidéos et d'**expériences collectives**, j'amène l'auditoire à s'interroger sur ses modes de pensées et sur ses propres pratiques afin de mieux appréhender sa relation à l'autre, communiquer plus efficacement et développer un **esprit d'ouverture**.

L'impact de la conférence est immédiat et pérenne. Durant mon intervention, les **émotions** telles que la surprise permettent de déclencher une réflexion sur soi-même et sur les autres.

Par la suite, les participants, dans leur quotidien professionnel, peuvent mieux appréhender les réactions et comportements de leurs interlocuteurs afin d'agir sur leur propre **communication** et sur leur **leadership**.



Nos liens créent de la valeur

L'APPROCHE CRÉATIVE

Offrir une expérience dans un milieu a priori éloigné de celui de l'entreprise conduit l'individu à s'interroger sur ses propres pratiques.

Selon nos idées reçues, la plus grande force de l'illusionniste réside dans sa technique (agilité, dextérité).

Même si cette dernière est primordiale, elle n'est que la partie émergée de l'iceberg, car le **véritable pouvoir** de l'illusionniste ne repose pas uniquement pas dans son savoir-faire mais principalement dans son **intelligence émotionnelle**.

Cette réalité concerne également l'univers professionnel et le monde de l'entreprise.

Afin de permettre aux participants de comprendre ce mécanisme, je leur fais vivre des **expériences fortes** les invitant à prendre conscience de la place prépondérante des **émotions**, et leur apprenant à **percevoir et déchiffrer** celles des autres.

Une fois cette connaissance acquise, l'auditoire pourra l'appliquer dans ses relations professionnelles et aura les clés pour **mieux s'engager** dans le changement.

OBJECTIFS

Convaincu que la réussite d'une organisation passe par l'engagement des collaborateurs, les objectifs sont de :

Permettre aux participants de porter un nouveau regard sur eux-mêmes, sur leur relation à l'autre et sur leur environnement professionnel,

Améliorer significativement les relations interpersonnelles grâce à une prise de conscience sur l'importance de :

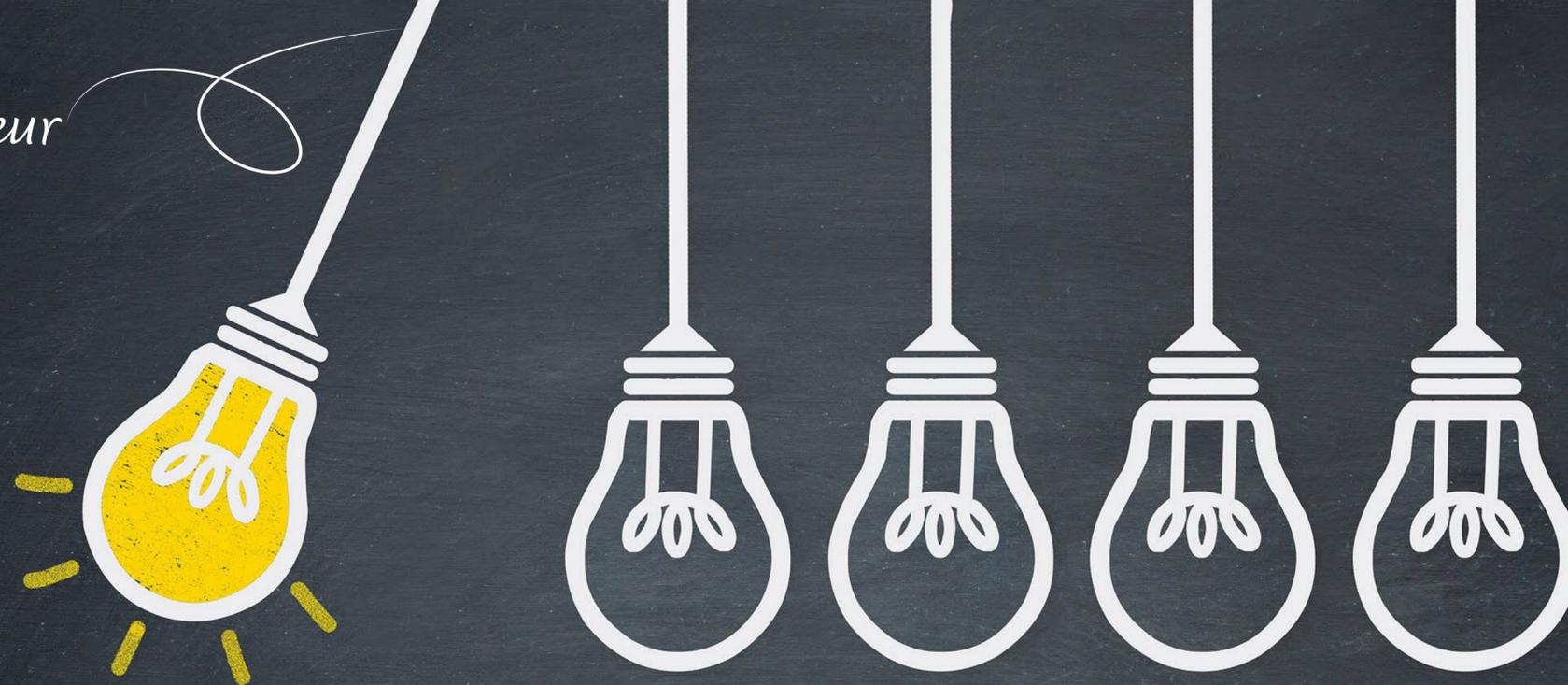
- ▶ l'attention,
- ▶ les perceptions,
- ▶ l'écoute active,
- ▶ la gestion des émotions dans la prise de décision,
- ▶ la communication verbale et non verbale,
- ▶ la confiance en soi et en l'autre,
- ▶ l'empathie
- ▶ l'esprit d'équipe,
- ▶ la créativité.



Lâcher prise pour adopter une posture positive afin de mener les missions confiées.

Nos liens créent de la valeur

FORMAT



CONFÉRENCE INTERACTIVE

Durée variable entre 30 et 120 mn,

L'attention des participants est captée grâce une forte interactivité.

À travers des expériences impactantes, j'invite l'auditoire à prendre conscience des ressorts psychologiques (cognitifs/neurologiques) m'ayant permis d'atteindre l'objectif.

Le ton est très dynamique, **innovant et bienveillant.**

Nos liens créent de la valeur

RÉSULTATS ATTENDUS



Apprendre à développer l'**écoute active**, ainsi qu'une bonne communication verbale et non verbale afin d'établir un dialogue efficace et une communication interne fluide et performante.



Développer la performance de l'équipe en renforçant le **capital-confiance** de chaque collaborateur.



Mobiliser les énergies individuelles et collectives et **fédérer l'équipe** autour de valeurs communes.



Développer un état d'esprit positif et démontrer que les **clés de la réussite** nous appartiennent.

Nos liens créent de la valeur

PROFIL

Titulaire d'un DESS en Stratégie et Communication, j'ai accompagné des décideurs de grands groupes durant une quinzaine d'années dans les domaines du marketing, du management et de la communication.

Parallèlement, j'ai pratiqué l'illusion sous toutes ses formes (close-up, mentalisme et pickpocket).

En 2011, je fonde ma société et propose aux entreprises un concept novateur : utiliser les mécanismes de l'illusion pour offrir un nouveau regard sur l'art managérial et la communication relationnelle.

Dès lors, j'interviens auprès de managers et dirigeants de grands groupes français et internationaux sous forme de conférences. Ces dernières s'intéressent notamment à la relation à l'autre, aux talents et aux synergies de groupes.

J'interviens également à l'école Epita, comme expert en ingénierie sociale, sur le risque humain et la négligence « provoquée » ainsi qu' à l'ESCP Europe.

Je suis coach praticien certifié en conduite du changement par la méthode de l'Appreciative Inquiry et j'appartiens à l'ensemble des bureaux de conférenciers.



Nos liens créent de la valeur

CE QU'ILS EN DISENT

« Régis a alterné intervention ludique et pédagogique, démonstration et mise en situation des participants. Il a conquis un public de dirigeants internes, qui ont tous joué le jeu avec enthousiasme. Surprendre et apprendre, tout en en créant du lien... objectif réussi, bravo ! »

Johanne Amestonn - Responsable des Cycles Executive's Groupe, BPCE (Banque Populaire & Caisse d'Épargne)

« Encore merci pour votre intervention auprès des principaux managers de Ferrero France. Nous avons apprécié le lien concret de votre intervention avec le monde de l'entreprise. Cette approche ludique a été très appréciée par son originalité et par la qualité de votre prestation. »

François Patschkowski - DRH Ferrero

« Votre prestation remarquable a été unanimement saluée par toute mon équipe de Direction. Votre dynamisme, votre regard décalé et votre démonstration ont fait l'unanimité. La pertinence de vos conseils trouvera sans doute un prolongement dans nos modes de management »

Olivier Solere - Président du Directoire La Banque Postale Gestion Privée

Nos liens créent de la valeur

LA PRESSE EN PARLE...

Challenges

«MANAGEMENT ABRACADACOACHS !»

[voir l'article](#)

ENGIE
Ineo

«LE POUVOIR DE L'INTELLIGENCE
ÉMOTIONNELLE»

[voir l'article](#)

Pharmacien
manager

«LA REUSSITE DU MANAGEMENT
DEPEND DE L'INTELLIGENCE
EMOTIONNELLE» [voir l'article](#)

LE
VILLAGE

«INTERVIEW SUR L'INTELLIGENCE
EMOTIONNELLE»

[voir l'article](#)

Nos liens créent de la valeur

RÉFÉRENCES

