

Formation : Manager avec les neurosciences

détection des motivations intrinsèques de ses équipiers

Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. NEU

Prix : 1590 € H.T.

★★★★☆ 4,7 / 5

Les dernières découvertes en neurosciences nous révèlent que le cerveau transforme de manière étonnante notre perception de la réalité. Ce cours s'axera sur de nouvelles approches managériales et notamment le rôle majeur des neurones miroirs.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ S'appuyer sur les neurosciences pour manager le changement
- ✓ Trouver de nouveaux leviers de motivation
- ✓ Développer un management bienveillant et visionnaire
- ✓ Gérer les situations de stress et de conflits

Public concerné

Dirigeants, managers, responsables d'équipe.

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

A partir des connaissances et des dernières découvertes issues des neurosciences, exercices, réflexion individuelle, étude de cas professionnels.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

PARTICIPANTS

Dirigeants, managers, responsables d'équipe.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

1 Connaître les grands principes des neurosciences

- Adopter de nouvelles stratégies cognitives.
- Développer l'empathie et la "contagion émotionnelle" avec les neurones miroirs.
- Respecter les individus tout en accroissant la performance dans l'entreprise.

Echanges

Retours d'expériences sur des situations managériales pour cerner l'impact des neurones miroirs.

2 Décrypter son mode de fonctionnement interne

- Favoriser la prise de recul et réagir plus calmement à ses impulsions.
- Comprendre les mécanismes intrinsèques de prise de décision.
- Situer la place de l'intuition dans l'action managériale.

Exercice

Analyser son mode de fonctionnement et ses mécanismes de prise de décision avec les neurosciences.

3 Utiliser les neurosciences dans le management au quotidien

- Comprendre les besoins du cerveau pour mieux y répondre.
- Fédérer son équipe autour d'objectifs perçus comme motivants.
- Privilégier les comportements managériaux positifs pour influencer ceux de l'équipe.

Exercice

Réflexion individuelle : identifier les motivations de ses collaborateurs.

4 Activer les talents avec les neurosciences

- Accompagner ses équipiers dans la définition de leur système motivationnel.
- Développer l'efficacité individuelle et collective.
- Comprendre les profils neurologiques de chacun pour trouver les bons leviers d'actions.

Exercice

Cartographie du mode de fonctionnement de ses équipiers par la méthode Herrmann.

5 Fédérer l'équipe autour d'objectifs motivants

- Donner du sens et une vision positive et réalisable du résultat.
- Créer une relation de confiance, un contrôle sécurisant et une écoute réelle.
- Encourager l'expression créative de son équipe pour favoriser l'esprit d'initiative.

Exercice

Répartition des membres de son équipe sur la "roue de la maturité" d'Eric Berne pour identifier des axes de progrès individuels.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

6 Favoriser un bon climat social en s'appuyant sur les neurosciences

- Anticiper les risques de stress et de conflits dans l'équipe.
- Analyser les émotions pour éviter les conflits.
- Chercher l'apaisement.

Etude de cas

Décoder les émotions pour anticiper les situations d'urgences cérébrales, sources de stress. Identifier les pistes d'apaisement des émotions dans un conflit.

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 28 mai, 15 oct., 26 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 28 mai, 15 oct., 26 nov.