

## Management et Communication

### INFORMATIONS

#### PUBLIC CONCERNÉ

Notaires et collaborateurs

#### NIVEAU :

Expert

#### DATES :

27 octobre 2026

#### DURÉE :

0.5 jour(s) (3,5 heures)

#### FORMAT :

Présentiel

### PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

#### MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

#### MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

#### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : Intra, inter, commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

#### MODALITÉS TECHNIQUES

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

#### MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inaфон s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences

techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

#### MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Émargement par les stagiaires participants et l'intervenant Feuille d'émargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Évaluation à chaud à l'issue de la formation :

Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;

Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

#### REMISE D'UNE ATTESTATION

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation.

## Université du Notariat du Conseil Régional des Notaires de la Cour d'Appel de Montpellier Univ-AT100-Les clés pour développer son intelligence relationnelle et gagner en sérénité (session après-midi)

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Décrypter les différents types comportementaux et identifier son mode privilégié de communication
- Repérer et dépasser ses propres freins et gagner en assurance
- Gagner en intelligence émotionnelle et relationnelle par une communication ajustée
- Déjouer ses biais cognitifs à l'origine une qualité relationnelle dégradée

### FORMATEURS

### CONTENU

#### DÉCRYPTER ET ADAPTER LES DIFFÉRENTS MODES COMPORTEMENTAUX POUR DE MEILLEURES RELATIONS PROFESSIONNELLES

- S'approprier les principales attitudes des relations interpersonnelles
- Mesurer l'impact des différents types comportementaux sur la qualité de la relation professionnelle

#### APPRÉHENDER ET DÉJOUER LES OBSTACLES À UNE COMMUNICATION FLUIDE

- Mettre en perspective son lien aux émotions et qualités relationnelles
- Développer une analyse fine des interactions humaines
- Comprendre ses filtres et les enjeux relationnels qu'ils impliquent

#### INTÉGRER ET EXPÉRIMENTER LES FONDAMENTAUX D'UNE COMMUNICATION CONSTRUCTIVE

- Comprendre les bases de la communication interpersonnelle
- Connaître les différents modes de communication et leur impact