



DÉVELOPPER SON LEADERSHIP

Adopter une posture convaincante et crédible



PROGRAMME

Accessible en :



Intra-entreprise



Training individuel



J-15 > questionnaires avant-stage ciblant contexte, mission, difficultés et cas pratiques relayés par les participants



Jour 1

1 | S'affirmer naturellement dans son rôle de manager

- ▶ Les différents styles de management : prise de conscience de son propre style
- ▶ Les éléments de communication qui influent sur le leadership
- ▶ Les 3 attitudes qui diminuent votre influence
- ▶ Les clés pour renforcer la confiance en soi dans son rôle de manager

2 | Développer ses qualités relationnelles auprès de ses équipes

- ▶ La pratique de l'écoute active
- ▶ L'utilisation du silence pour stimuler le recueil d'informations
- ▶ Les qualités de questionnement
- ▶ La formulation de signes de reconnaissance

3 | Vendre ses idées pour développer sainement son influence

- ▶ L'équation du changement
- ▶ Le discours de lancement de projet
- ▶ La présentation d'une activité ou d'une tâche de manière attractive

Ancrage des acquis

- ▶ Consolidation Plan d'action et de progression individuel



Jour 2

Réactivation des acquis du jour 1

4 | Communiquer une décision en gardant la mobilisation

- ▶ Les 4 modes de décision, caractéristiques, avantages et inconvénients
- ▶ Le processus de recherche de consensus
- ▶ L'annonce de décision : l'attitude « droit au but » et les critères d'une décision "bien" annoncée.

5 | Traiter sereinement les objections et s'y opposer si nécessaire

- ▶ L'accusé-réception
- ▶ La logique additive du « et » pour introduire une contre-argumentation recevable
- ▶ La trame du savoir dire non en 7 étapes
- ▶ Les techniques complémentaires pour résister

6 | Utiliser les techniques de suggestion pour convaincre les «résistants»

- ▶ Les techniques de base pour renforcer sa force de conviction
- ▶ La maïeutique pour influencer par un jeu de questionnement

Ancrage des acquis

- ▶ Consolidation Plan d'action et de progression individuel
- ▶ **Eval'formation** et remise des attestations



S.A.V. Pédagogique : Crédit mail 7/participant pendant 6 mois.



Objectifs pédagogiques

COMMENT FAIRE POUR ...

- 1 S'affirmer naturellement dans son rôle de manager
- 2 Développer ses qualités relationnelles auprès de ses équipes
- 3 S'affirmer par et dans la critique
- 4 Communiquer une décision en gardant la mobilisation
- 5 Traiter sereinement les objections et s'y opposer si nécessaire
- 6 Utiliser les techniques de suggestion pour convaincre les «résistants»



ÉVAL'FORMATION

Avant la formation : Identifier ses **attentes**, ses enjeux, remonter ses **difficultés**, son **contexte**

En fin de formation : **Auto-évaluer sa progression personnelle** sur chaque objectif pédagogique

Après la formation : **Donnez votre avis** sur l'utilité de la formation de retour à votre poste de travail !



PROFIL DE L'INTERVENANT

Consultant Senior et coach, expert en management



PUBLIC

Personnes concernées : Cadres et managers désireux de s'affirmer sereinement au sein de leurs équipes

Prérequis : Aucun

Effectif : min. 3 - max. 8 participants



MODALITÉS

Intra-entreprise : organiser cette formation dans votre entreprise en présentiel ou en distanciel

Training individuel : formation accessible en "one to one" : durée et schéma pédagogique adaptés

[Cliquer pour demander un devis détaillé](#)

Les activités pédagogiques Capite Corpus



DécliC > prendre conscience...



MécaniC > s'approprier une méthode...



PratiC > se mettre en situation...



VéridiC > s'entraîner dans son contexte...



Vous êtes en situation de **handicap** : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement : [nous contacter](#)