



## DÉVELOPPER SON LEADERSHIP

Booster sa force de conviction et ancrer sa légitimité



### PROGRAMME

Accessible en :



- Pour qui ? Tout salarié désireux de s'affirmer de façon constructive dans ses relations professionnelles
- Prérequis : Aucun
- Profil de l'intervenant : Consultant Senior et coach , spécialisé de la communication
- Durée du programme : 2 jours soit 14 heures

**J -15 > Votre formation se prépare dès maintenant : questionnaire personnalisé sur votre mission, vos enjeux, difficultés et cas rencontrés**

#### 1 | S'affirmer naturellement en tant que leader

- ▶ Les différents styles de leadership : 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

- ▶ 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

- ▶ Le discours d'adhésion
- ▶ La vente d'une activité ou d'une tâche de manière attractive
- ▶ Le lancement de projet

#### 4 | Communiquer une décision en gardant la mobilisation

- ▶ Le processus de prise de décision : personnel et collectif
- ▶ L'annonce d'une décision d'entreprise
- ▶ L'annonce d'une décision (non négociable) prise par le manager

#### 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

Pendant la formation > mises en situation complétées à partir de vos cas réels

Clôture de la formation :

- ▶ Synthèse et points d'ancre
- ▶ Formalisation du plan d'action personnalisé pour activer les nouveaux comportements

### Nos activités pédagogiques : 4 temps pour ancrer durablement ...

**"DécliC"** : tests, auto-diagnostic pour activer la **prise de conscience**



**"MécaniC"** : exercices **mécaniques** pour **s'approprier** les techniques

**"PratiC"** : des **simulations** avec un cadre et un objectif définis



**"VéridiC"** : un entraînement **semi-réel** pour faciliter le transfert

### Objectifs pédagogiques COMMENT FAIRE POUR ...

- 1 S'affirmer en tant que leader
- 2 Développer ses qualités relationnelles
- 3 Vendre ses idées pour développer sainement son influence
- 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»

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

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

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

### VOTRE FORMAT

**Intra-entreprise** : Votre formation s'adapte à vos **enjeux réels**. Vos équipes se forment ensemble aux dates qui vous conviennent

**Training individuel** - un **accompagnement personnalisé** à partir de ce programme pour progresser rapidement. Vous travaillez exclusivement sur vos situations, à votre rythme, en toute confidentialité.

### TARIFS

- **Intra entreprise** : 3620 € - 2 jours - 8 participants (frais déplacement non inclus)
- **Training individuel** : 1790 € / 8 h d'accompagnement individuel

Tous nos tarifs sont **NETS** : TVA non applicable, article 293 B du CGI (exonération des organismes de formation de TVA)

### INCLUS DANS VOTRE FORMATION :

- **Vos fiches mémos pocket** → l'essentiel des méthodes toujours sur vous !
- **Un Plan d'action personnalisé** → Fil rouge complété durant la formation
- **Un SAV Pédagogique** → 5 échanges mail/ participant pendant 6 mois
- **Un Questionnaire préparatoire** → pour mieux vous connaître avant la formation

### ECHANGER SUR VOS BESOINS PROGRAMMER UNE DATE

**LEA** Vous êtes en situation de **handicap** : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement : **nous contacter**