



DÉVELOPPER SON LEADERSHIP

Booster sa force de conviction et ancrer sa légitimité



PROGRAMME
Accessible en :



Intra-entreprise



Training individuel

- **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'ancrage
- ▶ Formalisation du plan d'action personnalisé pour activer les nouveaux comportements

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



"**DécliC**" : tests, auto-diagnostics 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

Tel. : +33 (0) 950 05 60 60

Site : www.capitecorpus.com

Email : info@capitecorpus.com

Capite Corpus -
Organisme de formation
45 rue Ste Geneviève - 69006 Lyon

Capite Corpus est
concepteur et diffuseur exclusif
de cette formation

n° de formation professionnelle : 82690854469
RCS Lyon - SIRET : 449 928 951 00044

LEA



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