



DÉVELOPPER SON LEADERSHIP

Renforcer sa force de conviction et fédérer autour de soi



2 jours • 14 heures

3 à 8 participants

Intra-entreprise / individuel

À QUI S'ADRESSE CE PROGRAMME ?

Cadres, managers, chefs de projet désireux de s'affirmer sereinement au sein de leurs équipes

Prérequis : aucun

Intervenant : consultant senior et coach, expert de la communication

DÉLAI DE MISE EN OEUVRE

Entre 1 et 2 mois à compter de la demande

ACCESSIBILITÉ

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

Nous contacter.

LES + DE CETTE FORMATION :

- +** **Expérimenter son style de leadership** : autodiagnostic et mises en situation pour identifier ses attitudes spontanées
- +** **S'entraîner aux moments où l'on doit peser** : défendre une idée, annoncer une décision, dire non à une demande irrecevable
- +** **Agir sur l'adhésion de ses interlocuteurs** : des techniques pour donner envie, fédérer et convaincre les plus réticents
- +** **Progresser avec un consultant-coach** : un regard attentif sur la progression de chaque participant

VOTRE FORMAT & VOS TARIFS

Intra-entreprise

Votre formation s'adapte à vos enjeux réels. Vos équipes se forment ensemble aux dates qui vous conviennent. Vous souhaitez adapter ce programme, [n'hésitez pas à nous contacter](#)

3 620 € / 2 jours • 8 participants

Frais de déplacement non inclus

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.

1 790 € / 8 heures

4 classes virtuelles de 2 heures en face à face

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

INCLUS DANS VOTRE FORMATION

Des 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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avant : identifier ses attentes, remonter ses difficultés, son contexte

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

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

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
Concepteur et diffuseur exclusif de cette formation • N° de formation professionnelle : 82690854469
RCS Lyon - SIRET : 449 928 951 00044

LEA
1/2



DÉVELOPPER SON LEADERSHIP

OBJECTIFS ET PROGRAMME



NOS ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES : **DéclIC** : tests et auto-diagnostics **MécaniC** : exercices d'entraînement **PratiC** : mises en situation avec débriefing **VéridiC** : entraînement sur vos situations réelles

J-7

Votre formation se prépare dès maintenant : questionnaire personnalisé sur votre mission, vos enjeux, vos difficultés et les cas rencontrés.

JOUR 1

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

EN PRATIQUE

- Auto-diagnostic de son style de leadership et de son assertivité
- Training : réagir à une remise en cause

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

EN PRATIQUE

- Démonstration : l'impact de l'écoute sur l'échange
- Exercices de questionnement et de reformulation
- Training : exprimer une reconnaissance sincère

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

EN PRATIQUE

- Exercices : présenter une mission sous l'angle de ses avantages
- Training : présenter un projet ou une idée de son quotidien face au groupe

JOUR 2

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

EN PRATIQUE

- Démonstration : annoncer une décision à son équipe
- Training : préparer et simuler l'annonce d'une décision réelle

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

EN PRATIQUE

- Exercices : accepter sous conditions
- Training : répondre à une objection avec une trame structurée
- Training : dire non et résister à l'insistance

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 "chantage affectif"

EN PRATIQUE

- Démonstration : guider par le questionnement
- Exercices : formuler des messages de suggestion
- Training : convaincre un interlocuteur réticent

Clôture de la formation :

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

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
Concepteur et diffuseur exclusif de cette formation • N° de formation professionnelle : 82690854469
RCS Lyon - SIRET : 449 928 951 00044