

Code
90769

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1 490 € HT

PROCHAINES SESSIONS

- **PARIS :**
17-18 juin. 2024
- **A DISTANCE :**
17-18 juin. 2024
- **LILLE :**
17-18 juin. 2024
- **STRASBOURG :**
17-18 juin. 2024
- **LYON :**
17-18 juin. 2024
- **BORDEAUX :**
17-18 juin. 2024
- **NANTES :**
17-18 juin. 2024
- **PARIS :**
16-17 Juil. 2024
- **A DISTANCE :**
16-17 Juil. 2024
- **PARIS :**
26-27 Aoû. 2024
- **A DISTANCE :**
26-27 Aoû. 2024
- **PARIS :**
16-17 Sep. 2024
- **A DISTANCE :**
16-17 Sep. 2024
- **PARIS :**
6-7 nov. 2024
- **A DISTANCE :**
6-7 nov. 2024
- **LILLE :**
6-7 nov. 2024
- **LYON :**
6-7 nov. 2024
- **BORDEAUX :**
6-7 nov. 2024
- **NANTES :**
6-7 nov. 2024
- **STRASBOURG :**
6-7 nov. 2024
- **PARIS :**
19-20 déc. 2024
- **A DISTANCE :**
19-20 déc. 2024

[Voir toutes les sessions](#)

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Adopter une posture de leader
- Développer son impact dans
- Pratiquer l'écoute empathique
- Motiver son équipe
- Influencer positivement sur ses collaborateurs

Programme de la formation

Adopter une posture de leader

Approfondir la connaissance de soi

- Identification de l'image de soi
- Les 6 styles de leadership
- Test : quelles sont vos préférences en termes de Leadership ?

Donner du sens

- Valeurs et comportements attendus
 - Le discours porteur de sens
 - Outil-clé : le Golden Circle
- Validation : mes stratégies d'action pour accroître mon leadership

Développer son charisme

Renforcer sa présence

- L'importance du paraverbal et du non-verbal
- L'observation des indices corporels
- Action : préparer sa prise de parole

Optimiser son impact

- Les marches de la communication
 - Les canaux de communication
 - Etude de cas : annoncer une décision difficile
- Validation : challenge digital

Pratiquer l'écoute empathique

Expliquer les différentes étapes du cycle de l'écoute

- Le schéma de la communication

PUBLIC

Cadres fonctionnels et managers souhaitant améliorer la communication, leur pouvoir de conviction pour faire adhérer et gagner en influence

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
 - ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

- Le cycle de l'écoute

- Jeu : tangram

Développer une écoute efficace lors d'un échange

- Diagnostic des attitudes d'écoute
- La focalisation sur l'autre

- Outil-clé : les 6 attitudes de Porter

Validation : mon plan d'action

Motiver son équipe

Susciter la motivation au quotidien

- Les différentes motivations
- Les sources de motivation au travail

- Outil-clé : les 10 clés pour motiver

Développer les différentes formes de reconnaissance

- Les différents types de feedback
- Le feedback PRECIS

- Mise en situation : donner un feedback

Validation : challenge digital

Influer positivement sur ses collaborateurs

Utiliser le storytelling pour faire adhérer

- Les 4 émotions fondamentales
- Storytelling et management

- Outil-clé : la méthode du héros

Recadrer positivement un collaborateur

- Les motifs de recadrage
- Le DESC pour progresser ensemble

- Mise en situation : entretien de recadrage

Validation : co-challenge

Parmi nos formateurs

...



Nathalie Salem

Après des fonctions manageriales et en RH pendant plus de 20 ans dans le secteur bancaire, Nathalie rejoint notre organisme pour animer des formations dans les domaines du management et des soft skills. Très à l'écoute des participants, Nathalie sait instaurer un bon climat de confiance et d'ouverture, qui facilite les expérimentations, les mises en situation et les partages d'expérience pour une assimilation des connaissances et un apprentissage solides

Ce qu'elle apprécie particulièrement : favoriser la confiance en soi des participants et l'envie de se dépasser.

