

Management | Leadership | Gestion de Projet

MANAGERS, DEVELOPPEZ VOTRE LEADERSHIP



En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour développer votre leadership.

Il y a l'autorité qui repose sur une position, celle du hiérarchique qui peut sanctionner ou récompenser.

Et puis, il y a l'autorité naturelle et reconnue quel que soit le statut ; celle qui donne aux autres l'envie de s'impliquer, de donner le meilleur d'eux-mêmes.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation certifiante management d'équipe](#) , **éligible au CPF**
- [Formation management en couleur](#)
- [Formation Nouveau manager : prise de poste réussie.](#)
- [Formation manager coach.](#)
- [Formation : conduire le changement avec agilité.](#)
- [Formation manager agile et collaboratif.](#)
- [Formation manager non hiérarchique.](#)
- [Formation savoir déléguer efficacement.](#)
- [Formation confiance en soi et estime de soi en entreprise](#)
- [Formation argumenter et gagner en répartie en situations improvisées](#)

Durée

2 jour(s) / 14 heure(s)

Effectif

De 3 à 8 stagiaires

Tarif

1480 € NET

Code RNCP / RS

NA

Référence

MLGP-CYCL-MDL-01

À qui s'adresse la formation ?

Public

Encadrants et collaborateurs dont la fonction nécessite de convaincre leur équipe, leur entourage, d'obtenir l'adhésion, l'implication volontaire

Prérequis

Il est vivement recommandé d'avoir déjà suivi une formation sur les fondamentaux du management et des techniques de communication.



Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :

- Développer sa capacité à fédérer ses équipes,
- Susciter la mobilisation autour de projets et d'objectifs communs,

Développer sa posture managériale

Développer son assurance et sa confiance en soi.

Apprendre à s'appuyer sur une vision claire, réaliste du leadership

– Mettre en évidence ses stratégies internes (ce que l'on ressent, se dit, se pense...) et repérer ce qui contribue ou nuit au leadership

– Renforcer sa confiance en soi. Développer son savoir-faire relationnel

– Analyser les fondements de ses positions : le sens, la pertinence au regard d'un contexte et de conséquences

Développer ses capacités stratégiques et tactiques

– Exprimer ses demandes, ses reproches avec affirmation, sans agressivité

– Savoir écouter, comprendre les points de vue différents des siens, et en faire un sujet d'échange plutôt que d'affrontement

– Acquérir une souplesse comportementale et l'accès aux différents registres de la communication (fermeté, pédagogie, ouverture, ...)

– Agir avec éthique



Méthodes pédagogiques

– Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.

– Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.

– Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

– Support de formation remis aux participants.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.



Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.



Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.