



Programme de formation

Renforcer son pouvoir de persuasion et son leadership

Les objectifs de la formation

- Renforcer son impact et son leadership
 - Faire passer ses messages avec conviction
 - Développer son pouvoir d'influence positive
 - Gagner en confiance pour inspirer confiance
 - Adopter une posture de leader
 - Faire adhérer en communiquant efficacement
-
- Auto-diagnostique : Suis-je un leader mobilisateur ?

Les contenus de la formation

Être un leader

- Être leader ça veut dire quoi ?
- Passer de manager à leader
- Les bonnes pratiques du leader
- Définir son style de leadership
- Compétences et personnalité du leader
- Appréhender le pouvoir d'influence du leader
- Distinguer pouvoir, puissance et autorité
- Être un leader en phase avec ses valeurs (exercice : identifier son système de valeurs)

Attitude et impact du leader mobilisateur

- Faire preuve d'audace, innover
- Bien connaître son équipe
- Caractéristiques d'une équipe performante
- Auto-évaluation du stade de développement de son équipe
- Identifier les moteurs et leviers de motivation individuels
- Développer un leadership basé sur des valeurs et intérêts communs
- Déléguer et responsabiliser ses collaborateurs

Faire passer ses idées et entraîner l'équipe avec soi

- Elaborer sa vision

- Créer et accompagner le changement
- Diriger par l'exemplarité
- Identifier les jeux psychologiques pour les éviter
- Suivre l'action
- Donner du feedback positif (encourager, remercier, célébrer)

Communiquer en leader

- Communiquer sa vision efficacement pour mobiliser son équipe
- Mettre en place une communication dynamique
- Travailler sa voix (exercice : améliorer son impact à l'oral, travailler son éloquence)
- Développer son écoute active, questionner, reformuler
- Utiliser le langage non-verbal
- Développer son impact et son charisme

La confiance : clef de la réussite

- Développer sa confiance en soi et en l'autre
- Bien se connaître : points forts/points de vigilance
- Comprendre les trois modes de comportements : fuite, agressivité, manipulation.
- Développer son assertivité : savoir demander, refuser, exprimer son point de vue, donner un feed-back constructif.

Nos principes d'action

- L'appropriation des connaissances par la mise en pratique et l'expérientiel – jeux de rôle et mises en situation
- Les apports entre participants – échanges de pratique et retours d'expérience
- Concepts et apports techniques

Évaluation

- Auto-évaluation au démarrage et en fin de formation
- Quizz
- Evaluation par les pairs en formation en position d'observation permettant de mesurer le niveau d'assimilation du participant
- Attestation de stage
- Feuille de présence
- Certificat de réalisation
- Evaluation à froid : à 3 mois.

Les outils

- Brainstorming
- Vidéos
- Arbres à post-it
- Jeux d'imagerie
- Frise bilan mode sketchnote
- Mises en situation
- Mises en situation

Le public concerné

- Managers, responsables de service, chef d'équipe, toute personne amenée à encadrer des personnes.

PRE-REQUIS :

- Aucun

Informations complémentaires

- Programme accessible aux personnes en situation de handicap : nous [consulter](#)
- Délai d'accès pour inscription : 1 mois.

Le lieu

- Formation chez le client

La durée et les horaires

Formation présentielle de :

- 2 jours, soit 14 heures, 9h-12h30 / 14h-17h30.

Le formateur

Candice Le Nédic formatrice « GM ! Conseil Formation »

- Spécialiste RH, Management.
- Coach professionnelle

Pour nous joindre : 06.09.89.35.42, gmerliere@gm-conseil-formation.fr