

100%

FORMATION

Découvrez les nouveautés
du dispositif 2018 - 2019

100 %

FORMATIONS

- ♦ PRÉSENTIELLES
- ♦ DIGITALES TUTORÉES
- ♦ CLASSES VIRTUELLES
- ♦ BLENDED LEARNING

FORMATS VARIÉS

- ♦ CONTINUS
DISCONTINUS
- ♦ EN CENTRE
DE FORMATION
- ♦ EN ENTREPRISE

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Prendre conscience des comportements et valeurs clés pour légitimer son leadership ; □
- ✓ Etre à même de soutenir et d'accompagner ses équipes dans les situations difficiles et les changements ; □
- ✓ Renforcer sa capacité d'influence et mener durablement ses équipes vers la performance.

PRÉ REQUIS

Aucun

DURÉE

7 heures (1 jour)

FORMAT DE LA FORMATION (Inter, Intra, Digitale...)

Formation en présentielle

Inter-entreprises (possibilité de mettre en place la formation en INTRA entreprise sur demande)

- ✓ Une formation concrète très opérationnelle
- ✓ Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son environnement.
- ✓ Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant.
- ✓ Élaboration d'un plan personnel de progrès.
- ✓ Alternance d'apports théoriques, méthodologiques et d'exercices pratiques
- ✓ Cas pratiques ciblés sur le secteur d'activités
- ✓ Analyse de cas en fonction des situations vécues par les participants
- ✓ La pédagogie est basée sur l'élaboration d'un plan d'action personnalisé pour chaque participant
- ✓ Remise d'un document de synthèse (support de cours complet)

Dates des sessions inter-entreprises sur demande

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1. SAVOIR INFLUENCER ET MOBILISER LES SALARIES SUR LA REUSSITE DE L'ENTREPRISE

- Les clés du leadership :
 - comment entraîner les autres
 - comment conduire les changements de comportement et de mentalité
 - comment emporter l'adhésion de son équipe autour d'un projet commun, de valeurs communes
 - montrer la voie, diriger par l'exemple
- Différencier les notions d'influence et de manipulation : identifier les possibilités d'une influence possible
- Repérer les forces en présence
- Mesurer son propre pouvoir d'influence
- Choisir la stratégie adaptée au sujet et à l'interlocuteur
- Élaborer une stratégie en prenant en compte les alliances présentes et les acteurs passifs
- Faire évoluer son interlocuteur en traitant ses résistances officielles et réelles
- Convaincre un auditoire ou un interlocuteur hostile et faire face à ses objections
- L'argumentation en réponse aux objections :
 - Repérer et éliminer les arguments fallacieux
 - Les procédés de réfutation
 - Les procédés de persuasion

2. COMMENT FAVORISER LE CHANGEMENT

- Identifier les différents changements à effectuer en fonction de l'incertitude, de la complexité et de leur caractère multidimensionnel
- Identifier les conséquences du changement au niveau de ses équipes (territoires, culture, organisation, méthodes, missions, compétences, comportements...)
- Faire le diagnostic de la capacité de changement de ses équipes
- Identifier les comportements de ses collaborateurs avant et après le changement
- Mettre en place les conditions nécessaires à la réalisation des changements :
 - faire évoluer la culture : intervenir sur les valeurs, les symboles et rites de l'institution
 - positionner l'encadrement comme un véritable acteur du changement
- Communiquer sur le changement

3. SAVOIR GERER LES SITUATIONS DIFFICILES

- Comment sortir de sa passivité sans tomber dans des attitudes agressives et inefficaces
- Comment négocier dans la vie quotidienne sans manipuler ni se faire manipuler
- Développer son pouvoir de conviction en utilisant le langage verbal et non-verbal

LIEU

INTERACTIF PARIS

2 avenue Marceau 75008 PARIS

01 47 23 84 20

contact@interactif.eu

ÉVALUATION

Evaluation des attentes et objectifs des participants en amont

Evaluation à chaud par les stagiaires à l'issue de la formation

CONTACTS

Maei CATILLON

Responsable Pôle Formation

Maei.catillon@interactif.eu

01 47 23 84 20