

# Construire et développer son leadership

### OBJECTIFS

- Développer son influence personnelle, leadership charismatique
- Animer et motiver ses collaborateurs en utilisant son leadership relationnel
- Conduire la cohésion au sein de son équipe

### PROGRAMME

#### Leader et leadership

- Leader? Manager? Coach ? Rôle et compétences relationnelles associées
- Les types de leaderships et pouvoirs liés
- Les critères de la confiance et de l'acceptation de fait

#### Personnalité et communication

- Autodiagnostic de son type de personnalité
- Renforcement des versants positifs de ma personnalité
- Les éléments de la confiance réciproque
- Mes attitudes en communication et les effets produits
- Les transactions simples, doubles, complémentaires et croisées
- Les signes positifs et négatifs de reconnaissance
- Les modes de structuration du temps dans la relation à l'autre

#### Prévenir ou gérer la démobilitation

- Étude du mode de communication entre les membres de mon équipe
- Analyse des processus existants au sein du groupe
- Apprécier les moteurs sous-jacents d'un conflit interpersonnel ou interservices, découvrir leurs manifestations et savoir comment les gérer

#### Entendre les émotions

- Identifier les types d'émotion en jeu (pour soi et pour l'autre)
- Comprendre d'où viennent les sentiments négatifs et leurs effets
- Exprimer ses besoins personnels

### CODE MAN02

#### Public

Dirigeants, Responsables de services et Managers

#### Pré-requis

Encadrer une équipe

#### Démarche pédagogique

Participative et inductive  
Réflexion individuelle dirigée, apport théorique, exercices de compréhension, cas concret, échanges interactifs, confrontation d'expériences et de points de vue, consolidation théorique

#### Durée

14 heures (2 jours)

#### Tarif inter par personne

Adhérent : 1 000,00 € HT.

Non adhérent : 1 500,00 € HT.

#### Tarif intra

Nous consulter

### La Formatrice : Anne-Caroline FEIST

Directrice de a2c+ FORMATION

Experte en management d'équipes et en communication interpersonnelle, Anne-Caroline intervient auprès des équipes des Palais des Congrès et Parcs d'exposition depuis plus de 10 ans.

Toutes ses actions de formations sont réalisées sur mesure.

Elles sont destinées au management opérationnel et aux équipes de vente avec pour objectifs majeurs l'optimisation de la relation client, l'efficacité commerciale et la rentabilité.

