

Développer son leadership

OBJECTIFS

Développer son leadership relationnel
Potentialiser l'énergie collective au sein de son équipe
Accroître la performance de son équipe

PROGRAMME

1 - Le leader charismatique

- Clarifier son positionnement dans la structure : rôle, pouvoirs responsabilités, besoins.
- Identifier ses talents de leader (compétences personnelles et relationnelles)
- Les composantes du leadership relationnel
- Mettre en cohérence son système de valeurs avec son propre style de leadership :
 - Connaitre son type de personnalité et de leadership associé
 - Identifier ses points forts et ses points faibles
 - Identifier les comportements à modifier et comment le faire

2 - L'analyse de la structure de son équipe et des dynamiques existantes

- Cartographie de l'équipe (fonctions, rôles, personnalité, besoins, attentes, niveau d'autonomie)
- L'impact de la culture interne sur le mode de communication
- Nature des processus relationnels au sein de mon groupe
- Les dysfonctionnements et les sources de conflit interpersonnel :
 - Savoir où et comment intervenir

CODE MAN01

Public

Dirigeants, Directeurs, Responsables de services et Managers.

Pré-requis : Encadrer une équipe.

Démarche pédagogique

Apport théorique, transposition en situation de travail, confrontation d'expériences et de points de vue. consolidation théorique et accompagnement à la conduite du changement au sein de son groupe

Méthode d'évaluation : Entretien personnel pré-formation (évaluation des acquis, auto-évaluation de son type de leadership et définition objectifs) et post formation (atteinte des objectifs et acquis). Enquête de satisfaction

Durée : 17,5 heures :
14 heures (2 jours) en inter et en présentiel
3,5h en individuel à distance

Tarif inter par personne

Adhérent : 2 000,00 € HT.
Non adhérent : 4 000,00 € HT.

Tarif intra : Nous consulter

Taux de satisfaction : Nouveau programme

Nbre de participants (en inter) : 5 min - 10 max

Développer son leadership

PROGRAMME - la suite

3 - La gestion des processus relationnels contreproductifs

- Les moteurs sous-jacents d'un conflit
- Les modes opératoires du conflit (transactions cachées + amorce de jeux psychologiques)
- Les attitudes et transactions nécessaires à une communication efficace : -
Savoir anticiper les risques de conflit et intervenir avec efficacité

4 - Développer un esprit d'équipe contributif à une gestion performante de l'activité

- Les facteurs de résistances au changement
- Les leviers de motivation individuelle et collective
- Les conditions de la coopération entre les membres de l'équipe en lien du leader
- Les clés de l'autonomie de chacun de ses collaborateurs
 - Savoir comment prendre appui sur le modèle de conduite du changement
« Emerging Change »

La Formatrice : Anne-Caroline FEIST

Directrice de Anne-Caroline Feist-Consulting
Experte en management d'équipes, en communication interpersonnelle et en conduite du changement, Anne-Caroline intervient auprès des directions et des managers depuis plus de 20 ans et depuis plus de 10 ans comme formatrice auprès d'Unimev avec pour objectifs majeurs l'optimisation de la dynamique d'équipe et l'efficacité managériale. Toutes ses actions de formations sont réalisées sur mesure.

