

PARTICIPANT(S) :

Managers tous niveaux.

ORGANISATION :

Durée : 14 heures

Lieux : Campus du lac ou
Campus de Libourne

INTERVENANT(S) :

Formateur expert en
techniques de Management.

VALIDATION DE LA FORMATION :

L'intervenant mesurera, tout
au long de la formation,
l'acquisition des
connaissances des
participants à travers la mise
en place de situation in situ.

Délivrance d'une attestation
de formation conforme à la
légalisation en vigueur.

Un support de cours sera
remis à chaque participant.

CAMPUS DU LAC

N° SIRET 410 581 102 00010
Code APE-NAF 8542Z
N° Existence 7233 042 4333

Site de Bordeaux

10 rue René Cassin – CS 31996 –
33071 Bordeaux Cedex
Tél. 05 56 79 52 00
campus@formation-lac.com

Site de Libourne

33 rue Max Linder
33504 Libourne Cedex
Tél : 05 56 79 52 00
campus@formation-lac.com

OBJECTIFS

Nature de l'action : Acquisition de compétences

- Repérer et améliorer son type de leadership
- Connaître les leviers de motivation
- Adopter une posture de leader pour motiver les équipes

MÉTHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Apports théoriques en groupe complétés par des exercices personnalisés.
Méthodologie communicative, dynamique et interactive avec les participants.
Cas pratiques, exercices, mises en situation.

L'intervenant mesurera, tout au long de l'action de formation, l'acquisition des
connaissances des stagiaires à travers des exercices d'application

CONTENU DU PROGRAMME

IDENTIFIER SON POSITIONNEMENT EN POSTURE « MANAGER »

L'image de soi : mieux se connaître

LA COMMUNICATION CONSCIENTE DU MANAGER

Bien se connaître : ses zones de confort et d'inconfort
Comprendre ce qui influence notre relation aux autres
Connaître son style de leadership et ses expressions

OPTIMISER SA COMMUNICATION MANAGERIALE

Définir ses cadrans d'expression
Choisir sa communication face aux experts, ses pairs, la génération Y, etc...

LES QUALITES DE LA PRESTATION PERSONNELLE DU COMMUNICANT

Comprendre l'impact et augmenter le champ de sa communication non verbale
Communiquer ses idées avec clarté et conviction
Gérer les conflits par l'objectivité et non l'affectivité Traduire ses idées en prise de
décisions
et en actions concrètes Faire face à l'inattendu : objections, indifférence...

PRATIQUER L'ECOUTE ACTIVE : LES ATTITUDES DE PORTER

Les degrés d'écoute
Les 6 attitudes de Porter

PRENDRE LE TEMPS DE SE FAIRE COMPRENDRE

Éviter la désinformation et la distorsion des messages par l'AT
Maîtriser les outils d'une délégation efficace