



Communication & Leadership

Objectifs pédagogiques

- Acquérir des méthodes et outils pour affirmer son leadership au quotidien, savoir affirmer sa légitimité auprès de sa hiérarchie, savoir influencer ses collaborateurs avec intégrité, savoir mobiliser ses équipes au quotidien

Public visé

Personne salariée et/ou manager souhaitant développer son sens de la communication

Durée conseillée

2 jours soit 14 heures
A partir de 3 personnes

FD - MNG 009

Formation en :

Inter Centre de formation ou classe virtuelle
Intra Dans vos locaux ou classe virtuelle

Pré-requis

Aucun prérequis nécessaire pour suivre la formation en distanciel : Communication & Leadership

Méthode pédagogique :

- Séance de formation à distance FOAD
- Apports théoriques et de mises en applications : (un support powerpoint dynamique et concret, des dossiers techniques et détaillés, étude de cas concrets et pratiques, Boite à outils transposables des le retour en entreprise, échange constructifs et dynamiques avec un professionnel).
- Suivi et évaluation individuelle de l'action de formation en fin de session.

Tarif : 805€/pers

Programme de la formation

Module 1 - L'art de l'écoute : entrer en relation avec les autres

- Les 6 clés de l'écoute active
- Les 3 énergies de la communication : la tête, le cœur, le corps
- Calibrer, se synchroniser, reformuler pour créer du lien
- Être en résonance : le canal de communication

Module 2 - Mieux connaître sa personnalité pour mieux se situer

- Comprendre la nature de son impact dans la communication
- La clarification : questionnement, reformulation, validation
- Objectif du feedback conscient et importance du feedback inconscient
- Poser les critères d'une évaluation positive

Module 3 - Communiquer pour influencer

- L'influence : l'art de poser les bonnes questions
- Communiquer sur des faits, des opinions, des sentiments
- Comprendre le cadre de référence de l'interlocuteur : les besoins, motivations, intérêts
- La formulation positive et les images mentales de succès

Module 4 - Communiquer pour mobiliser

- Utiliser l'énergie de l'interlocuteur : le principe de non-résistance
- Mobiliser par sa congruence et son authenticité
- Mettre en place des stratégies gagnantes : donner du sens, susciter l'envie, déclencher l'action
- Savoir transposer ses stratégies de réussites aux contextes difficiles



SAS PARTNERS CONSULTING

Immeuble Côté Mer - Rue de l'Industrie - ZI Jarry, 97122 BAIE-MAHAULT
0590 86 42 41 - contact@partnersconsulting-gp.com
Siret 828 288 68800025 - APE : 8559A Déclaration d'activité : 01973126197