

Intitulé de la Formation : Développer son leadership (10 jours)**OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

- Exercer son influence à 360° (subordonnés, pairs et hiérarchie)
- Renforcer son impact lors des recadrages
- Adapter son leadership au développement des collaborateurs
- Développer l'intelligence collective

PUBLIC CONCERNÉ

Salarié, manager ou dirigeant

PRÉ-REQUIS

Pas de prérequis

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

10 jours de 7 h :

- 09h00 – 12h30
- 14h00 – 17h30

Dates des prochaines sessions :

- Pas de dates fixes (le stagiaire peut rejoindre la formation à tout moment de l'année)

Une (1) personne par session de formation

LIEU DE LA FORMATION

Entièrement à distance via le logiciel de visioconférence Zoom.

Le lien de connexion sera envoyé au participant par email avec la convocation.

CONTENU DE LA FORMATION**Module 1 :**

- Modèle de l'énaction de Francisco Varela et continuum de l'apprentissage
- Métacommunication selon Vincent Lenhardt
- Techniques de contractualisation managériale
- Exemples concrets
- Exercices pratiques

Module 2 :

- Introduction à l'inventaire de personnalité Process Com®
- Selon Taibi Kahler :
 - atouts, styles de management préférés, canaux de communication ;
 - séquence de stress, scénario d'échecs ;
 - et besoins psychologiques : se prendre en charge.
- Les 4 positions de vie en AT
- Exemples concrets
- Exercices pratiques





Module 3 :

- Les états du moi
- Transactions cachées, transactions croisées, efficacité relationnelle
- « Mettre l'adulte aux commandes »
- Exemples concrets
- Exercices pratiques

Module 4 :

- La règle des 3 P : permission, protection, puissance
- Le triangle pédagogique
- Retour sur les 3 états du moi et approfondissements
- Exemples concrets
- Exercices pratiques

Module 5 :

- Technique de délégation : l'Identification des tâches à déléguer, le choix du collaborateur, la préparation
- Technique de délégation (suite) : la communication, le « contrat », la planification
- Les freins à la délégation
- Exemples concrets
- Exercices pratiques

Module 6 :

- Les fondamentaux du feed back
- Les fondamentaux du recadrage
- Tyrannie de l'urgence et matrice d'Heisenberg
- Structuration du temps et structuration de la relation, selon T. Kahler
- Exemples concrets
- Exercices pratiques

Module 7 :

- Le modèle RPBDC de Vincent Lenhardt appliqué au leadership
- La colonne vertébrale du sens
- Fenêtre Johari : processus d'interaction, connu de soi, connu des autres
- Exemples concrets
- Exercices pratiques

Module 8 :

- Apports de Hersey et Blanchard, et adaptation Renaissance
- Les 5 regrets de fin de mandat
- Principes actifs du changement : responsabilité, positivité, projection et perception
- Exemples concrets
- Exercices pratiques



Module 9 :

- Les 4 phases de développement du collaborateur
- Les 4 comportements types du « Manager adapté »
- Techniques de Management situationnel
- Les 3 stades de développement du leader
- Exemples concrets
- Exercices pratiques

Module 10 :

- Principes d'intelligence collective
- Les apports de MINSBERG
- L'équipe performante selon William Schutz
- Exemples concrets
- Exercices pratiques

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques, partages d'expérience et exercices individuels.

PROFIL DU (DES) FORMATEUR(S)**Caroline Couturier :**

- Coach professionnelle certifiée maître praticien par l'Institut maïeutis, enseignante et superviseuse de coach
- Auparavant, 10 ans de Direction opérationnelle dans les Telecom (ingénieur ENST)
- Participation active au livre « Osez l'amour de soi – Au travail aussi ! » paru chez InterEditions-Dunod
- Coauteur du roman de développement personnel « C'est la Vie » paru chez The BookEdition
- Membre de l'EMCC (European Mentoring & Coaching Council)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'acquisition et l'amélioration des compétences seront évaluées de la manière suivante :

- 1 quizz en fin de la 10^{ème} journée de formation

MOYENS TECHNIQUES

- Ordinateur avec connexion internet
- Scanner et imprimante
- Logiciel de visioconférence Zoom (le lien de connexion sera envoyé au participant)

TARIF

12 000 € TTC / participant



MODALITÉS D'ACCÈS

Si vous êtes intéressé par cette formation, contactez-nous afin que nous analysons ensemble votre besoin et voyions si cette formation y répond. Si tel est le cas, nous vous enverrons un contrat ou une convention de formation.

DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions doivent être réalisées au plus tard 3 semaines avant le début de la formation.

CONTACT

Caroline Couturier :

- Téléphone : 06 27 15 70 38
- Courriel : caroline.couturier@renaissance-conseil.com

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Les personnes atteintes de handicap, visible ou non, souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation

DIFFUSION DU PROGRAMME DE FORMATION

Sur le site Internet de Renaissance uniquement

INDICATEURS DE RÉSULTATS

- Satisfaction globale des participants (sur 10) : **8,48** (mis à jour le 25/05/2024)
- Qualité de la formation selon les participants (sur 20) : **16,09** (mis à jour le 25/05/2024)
- Qualité du formateur selon les participants (sur 10) : **8,91** (mis à jour le 25/05/2024)

