

Intitulé de la Formation : Développer son leadership (19 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
- Développer l'autonomie et l'efficacité des collaborateurs

- Adopter un management adapté à chaque profil de collaborateurs

PUBLIC CONCERNÉ

Salarié, manager ou dirigeant

PRÉ-REQUIS

Pas de prérequis

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

19 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
- 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

Renaissance –75 Bd Haussmann 75008 PARIS

N° d'agrément de formation : N° 11753893175

Société à responsabilité Limitée au capital de 7 500 € - RCS PARIS 423622471

SIRET : 423 622 471 00047 - APE 7022Z - TVA Intra-communautaire : FR 03 423 622 471



- Exemples concrets
- Exercices pratiques

Module 3 :

- Selon Taibi Kahler
 - Questions existentielles
 - Problématiques émotionnelles
- Atelier sur les canaux de communication
- Construction plan d'actions personnel
- Charisme, confiance en soi et affirmation de soi : introduction W.Schultz

Module 4 :

- Les états du moi – Eric Berne – introduction Analyse transactionnelle
- Exercice pour viser l'assertivité
- Transactions cachées, transactions croisées, efficacité relationnelle
- « Mettre l'adulte aux commandes »
- Exemples concrets
- Exercices pratiques

Module 5 :

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

Module 6 :

- Présentation du processus de marguerite holomorphique
- Atelier - échange
- Travail sur le plan d'actions personnel

Module 7

- Motivation et leviers d'actions : être et mettre debout – T.Kahler et W.Schutz
- Les besoins - Marschall Roserberg, Schutz, et Berne
- Augmenter le désir
- Identifier et lever les freins à la délégation
- Le complexe du manager expert – Stades de développement du manager – V.Lenhardt

Module 8 :

- 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
- Faire faire sans autorité hiérarchique – Stades de développement des équipes V. Lenhardt
- Les outils de la délégation





- Les outils de suivi
- Exemples concrets
- Exercices pratiques

Module 9

- Les fondamentaux du feed back
- Les fondamentaux du recadrage
- Cartographie de l'équipe sur les axes de motivation selon T. Kahler
- Exemples concrets
- Exercices pratiques

Module 10

- Tyrannie de l'urgence et matrice d'Heisenberg
- Structuration du temps et structuration de la relation, selon T. Kahler
- Savoir arbitrer en fonction des priorités
- Travail d'alignement sur le projet personnel professionnel

Module 11 :

- Le modèle RPBDC de Vincent Lenhardt appliqué au leadership
 - Passer de la demande au besoin
- La colonne vertébrale du sens – V. Lenhardt
- Plus d'impact et moins de violence : introduction à la CNV de Marshal Rosenberg
- Exemples concrets
- Exercices pratiques

Module 12 :

- Fenêtre Johari : processus d'interaction, connu de soi, connu des autres
- Apprentissage du feed back sur le modèle des 3 H (Head, Heart, Hand)
- Principes actifs du changement : responsabilité, positivité, projection et perception
- Exemples concrets
- Exercices pratiques

Module 13 :

- Apports de Hersey et Blanchard, et adaptation Renaissance
- 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 14 :

- Approfondissement : développement de l'estime et de la confiance en soi de William Schutz
- Leadership et Management : une question de posture
- Approfondissement : les 3 stades de développement du leader et les clés pour accélérer le passage d'un stade à l'autre – V.Lenhardt
- Principes d'intelligence collective
- De 3 à 6 stades de développement de l'équipe d'après V.Lenhardt

Module 15

- Les apports de MINSBERG
- Développement des 4 piliers de la coopération
- Travail projet professionnel
- Exemples concrets
- Exercices pratiques

Module 16

- L'équipe performante selon William Schutz
- Inclusion, contrôle, ouverture
- Exercices et apprentissage : métrage et autodiagnostique
- Préférence d'atmosphère
- Complémentarité des rôles
- Exemples concrets
- Exercices pratiques

Module 17

- L'apprentissage de la régulation avec le continuum de V.Lenhardt
- Les règles dans une équipe performante
- Principe de bouc-émissarisation et enjeu de réinclusion
- Les outils du coaching d'équipe
- Les processus favorisant la coopération et la co-pétition
- Exemples concrets
- Exercices pratiques

Module 18

- Les enjeux de l'autonomisation
- La roue de l'indépendance – Eric Berne
- Deuils et accélération pour passer d'une étape à l'autre
- Les principes actifs du changement : responsabilité, positivité, projection et perception
- Exemples concrets



- Exercices pratiques

Module 19 :

- Techniques de contractualisation managériales
- Focus entretien annuel : un rdv managérial clé
- Questionnaire
- 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 19^{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

1 000 € HT / module

Soit 19 000€HT l'ensemble du programme

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

Renaissance –75 Bd Haussmann 75008 PARIS

N° d'agrément de formation : N° 11753893175

Société à responsabilité Limitée au capital de 7 500 € - RCS PARIS 423622471

SIRET : 423 622 471 00047 - APE 7022Z - TVA Intra-communautaire : FR 03 423 622 471



- 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) : **9,57** (mis à jour le 25/05/2024)
- Qualité de la formation selon les participants (sur 20) : **19,71** (mis à jour le 25/05/2024)
- Qualité du formateur selon les participants (sur 10) : **9,71** (mis à jour le 25/05/2024)

