



Réunion de chantier : affirmer son leadership

Durée de la formation :
6 jours (42h)

- Horaires de formation**
08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00
- Pré-requis**
Il est recommandé d'avoir déjà suivi une formation sur les fondamentaux du management. Venir avec des questions et exemples concrets issus de sa pratique professionnelle.
- Public visé**
- Objectifs et compétences visées**
Savoir définir ce qu'est le leadership.
Diagnostiquer son leadership actuel.
Expérimenter chacune de ses dimensions pour construire ou consolider son identité de leader. Bâtir son plan d'actions.
S'affirmer sur les plans personnel et professionnel. Gagner en efficacité dans ses comportements. Dominer ses comportements non assertifs Surmonter les situations difficiles. Découvrir et optimiser ses ressources personnelles
- Organisation**
Formation animée en présentiel. Groupe de 3 à 8 personnes. Emargement signée par ½ journée par les stagiaires et le formateur. A l'issue du stage les apprenants renseignent un questionnaire d'évaluation à chaud qui est ensuite analysé par nos équipes.
- Le formateur**
La prestation est animée par un consultant formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par Atout Majeur.
- Moyens techniques et pédagogiques**
Alternance entre théorie et pratique.
Mise à disposition d'une salle équipée.
Support de cours.
- Validation des acquis et attestation**
Les exercices réalisés permettent de mesurer le degré de compréhension et d'acquisition des compétences visées. Une attestation de formation comportant les résultats de l'évaluation des acquis est délivrée en fin de formation.

Module 1 : diagnostiquer ses qualités de leader

Qu'est-ce que le leadership ?
Quelles sont les bonnes pratiques des leaders ?
Distinguer leadership et management
Réaliser son diagnostic de leader, identifier ses talents
Revisiter quelques fondamentaux du management

Module 2 : Partager une vision claire et fédérer autour d'une stratégie mobilisatrice

En cohérence avec la vision et la stratégie d'entreprise ...
... et avec les talents et attentes de chacun

Module 3 : Incarner des valeurs réelles

Identifier les systèmes de valeur en jeu
Savoir travailler sur les valeurs
Comment passer de la vision à l'action

Module 4 : Traduire sa vision en projets

Identifier les projets à mettre en œuvre découlant de la vision
Préparer et accompagner le changement

Module 5 : Responsabiliser autour des projets

Cartographier les forces en présence
Faire construire les plans d'action
Gérer le processus de mise en autonomie

Module 6 : Communiquer pour faire coopérer

Séduire par sa communication
Rendre visible et rayonner

Module 7 : Valoriser ses collaborateurs

Pratiquer la reconnaissance au quotidien

Module 8 : Auto diagnostic de votre délégation

Que déléguez-vous aujourd'hui et à quel collaborateur ?
Qu'est-il souhaitable ou nécessaire de déléguer ?
Quelles sont les missions et tâches auxquelles vous souhaiteriez consacrer plus de temps ?
Quelles difficultés rencontrez-vous, quelles sont les sources d'insatisfaction en matière de délégation ?
Forces et axes d'amélioration/objectifs de progrès.

Module 9 : Délégation, management et efficacité

Les bonnes raisons de déléguer, pourquoi déléguer. Les freins à la délégation pour le collaborateur et pour le manager.
Les résultats d'une délégation réussie.
Déléguer, un acte faisant appel aux savoir-faire et savoir-être clés du management.
Déléguer en donnant du sens et de manière motivante.
Les pièges à éviter en matière de délégation.

Module 10 : Les étapes et principes d'une délégation

réussie

Analyser la charge de travail de ses collaborateurs.

Valider l'adéquation missions/compétences/profils/moyens.

Identifier le(s) délégués(s).

L'entretien de délégation : spécificités, étapes, contenu et outils.

Vendre la mission et négocier les moyens avec le collaborateur.

Les responsabilités confiées au collaborateur (son objectif, ses enjeux, ses limites, ses exigences, ses contraintes).

Elaborer un plan d'actions.

Module 11 : Assurer le suivi de délégation

Les entretiens de suivi : suivre régulièrement l'avancement de la mission déléguée.

Se rendre disponible au bon moment.

Évaluer les résultats et apprécier les performances.

Ajuster les missions des délégués.

Traiter les erreurs.

Module 12 : Encourager vers l'objectif

Connaître l'intérêt des modèles mentaux.

Découvrir les théories de la motivation

Savoir mettre en place des solutions pour aider le délégué

Module 13 : Tirer les enseignements

Analyser le processus de délégation

Mesurer la performance du délégué

Envisager la suite.

Module 14 : Poser un comportement affirmé

Découvrir la notion d'assertivité.

Connaître quelques techniques d'assertivité.

Apprendre à les mettre en œuvre.

Module 15 : Définition et diagnostic personnel

Comprendre ce qu'est l'assertivité

Savoir repérer les comportements inefficaces

Connaitre et comprendre leur cause, leurs caractéristiques et leurs conséquences

Savoir quelles sont les parades possibles

Diagnostiquer ses propres comportements et identifier ses axes de progression

Comprendre ses propres obstacles à l'affirmation de soi

Mesurer les effets des ses comportements sur soi et sur son entourage professionnel et personnel

Module 16 : Les méthodes et outils pour mieux s'affirmer

S'entraîner à surmonter ses travers

Distinguer identité personnelle et identité professionnelle

Développer une communication « en conscience »

Cerner les situations du quotidien où exercer sa vigilance

Exprimer une demande,

Poser des limites, dire non quand on le souhaite

Savoir-faire une critique constructive

Être capable de recevoir des critiques

Savoir faire un compliment

Gérer les conflits

Module 17 : Connaître et pratiquer quelques techniques

L'empathie, le disque rayé, le sandwich.

La révélation sur soi, la formulation positive.

Le questionnement, l'aide à la solution, le brouillard.

Pour vous inscrire

04.78.14.19.19

contact@atoutmajeur-ra.com / www.atoutmajeurlyon.com

(Mise à jour : 01-2023)
