



**FORMATION INTRA**

**2 jours**

# Découvrir et développer votre leadership

**1560 € net de taxe par jour**

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Savoir s'affirmer et adopter la bonne posture
- Améliorer sa confiance en soi
- Développer son leadership

## PUBLIC VISÉ

Tout public

## PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

## AIDES AU FINANCEMENT \*\*

Cap Emploi  
Opérateurs de Compétences (OPCO)  
France Travail  
Entreprise

*\*\* sous conditions*

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel  
Mix-Learning

## MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Mise en situation  
Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation  
Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

## MODALITÉS D'ACCÈS

Demande de devis

## ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

Retrouvez toutes les informations sur  
**laho-formation.fr**

**N° Vert 0 805 384 384**



## PROGRAMME DE LA FORMATION

## Découpage par demi-journée :

**1. Définition du leadership**

- Qu'est-ce qui est leadership et qu'est-ce qui n'est pas leadership ?
- Evaluation de ma posture et de mon comportement de leader
- Les 5 grands types de pouvoir (producteur entrepreneur administrateur intégrateur négatif)
- Le leadership efficient : guide moteur exemple
- Le leadership déviant : abus de pouvoir manipulation posture descendante
- Le pouvoir « sur » et le pouvoir « pour »

**2. Le parler vrai et l'affirmation d'une position**

- Se positionner dans sa relation à l'autre
- Construire et assumer son mode d'expression
- Développer sa capacité de communiquer au service du projet collectif
- Comment construire une expression adaptée à ce que je suis et à la compréhension de l'autre ?

**3. Le parler vrai et l'affirmation d'une position (suite)**

- Ma capacité à vivre bien les contradictions et les contraintes : accueillir / décoder / « pro-agir »
- Ma façon d'exprimer ce qui me paraît important pour la Société et pour le client
- Ma stratégie pour convaincre
- Mon degré de congruence
- Donner une réponse objective et l'assumer

**4. Savoir motiver ses équipes**

- L'exemplarité du manager
- Créer une dynamique
- Identifier les bonnes ressources

