



# DÉVELOPPER SON LEADERSHIP

Booster sa force de conviction et ancrer sa légitimité



CAPITE CORPUS



**PROGRAMME**  
Accessible en :



Intra-entreprise



Training individuel



**J-15 > questionnaires avant-stage ciblant contexte, mission, difficultés et cas pratiques relayés par les participants**



**Jour 1**



**1 | S'affirmer naturellement en tant que leader**

- Les différents styles de leadership : prise de conscience de son propre style
- Les éléments de communication qui influent sur le leadership
- Les 3 attitudes qui diminuent votre influence
- Les clés pour renforcer la confiance en soi dans son rôle de manager



**2 | Développer ses qualités relationnelles**

- La pratique de l'écoute active
- L'utilisation du silence pour stimuler le recueil d'informations
- Les qualités de questionnement
- La formulation de signes de reconnaissance



**3 | Vendre ses idées pour développer sagement son influence**

- Le discours d'adhésion
- La vente d'une activité ou d'une tâche de manière attractive
- Le lancement de projet



**Ancrage des acquis**

- Consolidation Plan d'action et de progression individuel



**Jour 2**

Réactivation des acquis du jour 1



**4 | Communiquer une décision en gardant la mobilisation**

- Le processus de prise de décision : personnel et collectif
- L'annonce d'une décision d'entreprise
- L'annonce d'une décision (non négociable) prise par le manager



**5 | Traiter sereinement les objections et s'y opposer si nécessaire**

- L'accusé-réception
- La logique additive du « et » pour introduire une contre-argumentation recevable
- La trame du savoir dire non en 7 étapes
- Les techniques complémentaires pour résister



**6 | Utiliser les techniques de suggestion pour convaincre les «résistants»**

- Les techniques de base pour renforcer sa force de conviction
- La maïeutique pour influencer par un jeu de questionnement



**Ancrage des acquis**

- Consolidation Plan d'action et de progression individuel
- **Eval'formation** et remise des attestations



**S.A.V. Pédagogique** : Crédit mail 7/participant pendant 6 mois.



Objectifs pédagogiques

**COMMENT FAIRE POUR ...**



1 S'affirmer naturellement en tant que leader



2 Développer ses qualités relationnelles



3 Vendre ses idées pour développer sagement son influence



4 Communiquer une décision en gardant la mobilisation



5 Traiter sereinement les objections et s'y opposer si nécessaire



6 Utiliser les techniques de suggestion pour convaincre les «résistants»



**EVAL'FORMATION**

**Avant la formation** : Identifier ses **attentes**, ses enjeux, remonter ses **difficultés**, son **contexte**

**En fin de formation** : **Auto-évaluer sa progression personnelle** sur chaque objectif pédagogique

**Après la formation** : **Donnez votre avis** sur l'utilité de la formation de retour à votre poste de travail !



**PROFIL DE L'INTERVENANT**

**Consultant Senior** et coach, expert en management



**PUBLIC**

**Personnes concernées** : Cadres et managers désireux de s'affirmer sereinement au sein de leurs équipes

**Prérequis** : Aucun

**Effectif** : min. 3 - max. 8 participants



**MODALITÉS**



**Intra-entreprise** : organiser cette formation dans votre entreprise en présentiel ou en distanciel



**Training individuel** : formation accessible en "one to one" : durée et schéma pédagogique adaptés

[Cliquez pour demander un devis détaillé](#)

## Les activités pédagogiques Capite Corpus



**DécliC** > prendre conscience...



**MécaniC** > s'approprier une méthode...



**PratiC** > se mettre en situation...



**VériDiC** > s'entraîner dans son contexte...



Vous êtes en situation de **handicap** : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement : [nous contacter](#)