

DÉVELOPPER SON LEADERSHIP RELATIONNEL

MN43

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Objectifs

Identifier les conditions de mise en œuvre d'un leadership adapté • Reconnaître et adopter les 4 styles de leadership • S'entraîner, par le biais de simulations et d'études de cas • Adapter son leadership en fonction des situations

Profil Stagiaire(s)

Cette formation s'adresse aux managers et personnes ayant à animer une équipe

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

Profil Animateur(s)

cette formation est animée par un expert en leadership



PROGRAMME

Le leadership relationnel et le management

Les apports et les grands principes
Style de leadership et performance des équipes
Les conditions d'exercice du leadership

Les 4 grands styles de leadership

Identifier et reconnaître les 4 styles de leadership : directif, persuasif, participatif et déléguatif
Les paramètres décrivant le comportement du leader dans chaque style
Identifier son propre style de leadership

Adapter le style de leadership en fonction du collaborateur

Les 4 comportements du leader liés à l'autonomie du collaborateur
Adopter les styles de leadership adaptés
Accompagner l'évolution et le cycle de progression du collaborateur
La gestion des résistances et de la démotivation
Les pièges à éviter

Mettre en œuvre son leadership dans les entretiens

Développer sa capacité d'écoute
Savoir encourager
Savoir dire ce qui ne va pas
Savoir féliciter
Savoir recadrer
Savoir exprimer son point de vue et le faire partager
Savoir fixer des objectifs motivants

Compléter la formation avec les modules e-learning offerts :

- s'entraîner au management situationnel face à un collaborateur
- s'entraîner au management situationnel face à une équipe

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demoss.fr

Nos sessions

6 - 7 déc. 2021 : Paris / A Distance
/ Lille / Lyon

31 janv. - 1 févr. 2022 : Paris / A
Distance

10 - 11 mars 2022 : Paris / A
Distance

4 - 5 avr. 2022 : Paris / A Distance

9 - 10 mai 2022 : Paris

13 - 14 juin 2022 : Paris / A
Distance

11 - 12 juil. 2022 : Paris / A
Distance

5 - 6 sept. 2022 : Paris

3 - 4 oct. 2022 : A Distance

7 - 8 nov. 2022 : Paris

21 - 22 nov. 2022 : Paris / A
Distance

12 - 13 déc. 2022 : A Distance

DÉVELOPPER SON LEADERSHIP RELATIONNEL

MN43

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Méthode pédagogique

La pédagogie de cette formation en management d'équipe alterne apports théoriques, mises en situation, exercices et études de cas

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

En complément

Avant cette formation vous pouvez suivre :

- Réussir sa Prise de Fonction de Manager
- L'estime de soi, facteur de progrès professionnel et personnel
- Diagnostiquer et optimiser sa Pratique Managériale - Présentiel + accompagnement

Après cette formation vous pourrez suivre :

- Leadership et Charisme
- Commerciaux : Gérer son Temps pour Améliorer son Efficacité Commerciale
- Développer son Leadership en Environnement Complexe

Cette formation fait partie de :

- Key Account Management (parcours pro certifiant*)