

MGL-31**DEVELOPPER SON LEADERSHIP DE MANAGER****OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Repérer son style de leadership dominant
- Connaître les leviers de motivation individuels et communs
- Construire sa vision et savoir la faire partager
- Donner des signes de reconnaissance individuels
- Développer son assertivité et son écoute

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **Exercer un leadership efficace**
 - ✓ Comprendre les caractéristiques du leadership. Leadership et management.
 - ✓ Savoir identifier les quatre principaux styles de leadership. Repérer son style dominant.
 - ✓ Appréhender le pouvoir d'influence du leader.
 - ✓ Distinguer pouvoir, puissance et autorité.
 - ✓ Augmenter sa capacité d'attention et d'observation.
 - ✓ Comprendre les caractéristiques d'une équipe performante. Identifier les stades de développement de son équipe.
 - ✓ Évaluer le savoir-faire et la motivation de chaque collaborateur.
 - ✓ Fixer des plans d'action.
- **Les pratiques d'un leadership mobilisateur**
 - ✓ Relever les défis, créer le changement, innover.
 - ✓ Connaître les leviers de motivation pour progresser, responsabiliser ses collaborateurs.
 - ✓ Élaborer sa propre vision et comprendre comment la faire partager efficacement.
 - ✓ Développer un leadership basé sur des valeurs, des intérêts communs.
 - ✓ Communiquer pour mobiliser son équipe.
 - ✓ Instaurer un climat de confiance. Définir des objectifs de coopération.
 - ✓ Montrer la voie, diriger par l'exemple.

- ✓ Encourager. Reconnaître les contributions individuelles. Célébrer la réussite.
- **S'affirmer dans son rôle de leader**
 - ✓ Comprendre les trois modes de comportements : fuite, agressivité, manipulation.
 - ✓ Développer son assertivité : savoir demander, refuser, exprimer son point de vue, donner un feed-back constructif.
 - ✓ Se positionner face aux critiques. Faire face aux tensions et aux peurs de son équipe.
 - ✓ Développer sa capacité d'écoute active. Savoir questionner, reformuler.
 - ✓ Utiliser le non verbal : le regard, l'attitude, la voix, la gestuelle.
 - ✓ Développer son charisme. Véhiculer une image positive.

PUBLIC CIBLE

Managers qui souhaitent développer leur charisme et leur propension à guider leurs équipes.

DUREE DE LA FORMATION :

03 journées de 8 heures chacune

ANIMATEUR :

Formateur spécialisé