
Leadership et communication

Objectifs pédagogiques

- Mieux se connaître : découvrir son style de communicant
- Affirmer son leadership en situation managériale (réunion, entretien)
- S'approprier les nouveaux réflexes du manager communicant

Public visé

Tout manager souhaitant améliorer leur communication, leur pouvoir de conviction pour faire adhérer en influence

Programme

Les compétences clés du leader de demain

- C'est quoi être leader
 - 5 compétences clés
 - Mesurer l'impact de son image
- Atelier d'improvisation : les 1ères impressions

Les fondamentaux de la communication

- Renforcer sa présence, le poids du non verbal et para verbal
- Importance (tête, cœur, corps)
- Reconnaître les différents registres de la communication
- Les interprétations, omissions et rajouts
- La puissance de l'écoute (questionnement, silence, écoute, reformulation)
- Gérer ses émotions

Communication par les couleurs – 4 profils DISC

- Les 4 profils : bleu, vert, jaune, rouge
 - Quel est mon profil couleur
 - Les différents types de personnalités par type de couleur
 - Analyser son style de communicant
 - Reconnaître le mode de fonctionnement de chacun
- Atelier : jouer les 4 profils

Communiquer avec les différentes personnalités

- Développer une écoute active
 - Diagnostic des attitudes d'écoute
 - Réduire incertitudes, malentendus et susciter le retour d'information
 - Éviter la désinformation et la distorsion des messages
 - La focalisation sur l'autre
 - Utiliser les émotions
 - Déterminer les comportements à éviter avec chaque type de personnalité
- Atelier : les 6 écoutes de Porter, les 4 profils

Leadership et communication

Adapter une posture de leader

- Donner du sens
- Communiquer ses idées avec clarté et conviction
- Communiquer sans survendre
- Solliciter les feedback

Application à la communication d'entreprise : réunions, entretiens ...

- Préparer efficacement l'avant, le pendant et l'après réunion
- Utiliser le DESC
- S'entraîner lors de situations d'entretiens (recadrage, conflits ...)

Méthodes et supports pédagogiques

- Pédagogie active et participative
- Diagnostic de son profil couleur
- Mises en situation sur scénarios pré-établis
- Apports PNL, Analyse transactionnelle
- Définir son plan de progrès
- Feuille d'émargement
- Attestation de présence
- Évaluation des compétences acquises

L'intervenant

Ludovic Poilleux, consultant formateur, coach au sein de Actiforces.

Une expérience de plus de 15 ans de responsable et de Direction de site et régional au sein de d'importants groupes de grande distribution sur des fonctions d'encadrement Commercial et RH
Depuis 5 ans, consultant coach formateur expert en management et consultant en changement des organisations. Coach certifié, maître praticien PNL, ennéagramme

Durée, date et lieu

Durée	Date	Lieu
2 jours (14h) – de 9h à 17h	21 + 22 septembre 2020	Cité de l'Agriculture - Orléans

Coût de la formation

Tarif adhérent AREA	900,00€ HT (soit 1 080,00€ TTC) / personne / pour 2 jours
Tarif non adhérent AREA	1 100,00€ HT (soit 1 320,00€ TTC) / personne / pour 2 jours

- Frais de restauration offert
- Frais de déplacement et d'hébergement à la charge du stagiaire

Le +

- Un groupe de 12 participants maximum, tous professionnels de l'agroalimentaire afin de partager des expériences et des préoccupations concrètes.
- Formation accessible aux personnes à mobilité réduite

