

DÉVELOPPER SON LEADERSHIP CONNAISSANCES, COMPÉTENCES, COMPORTEMENT ET CAPACITÉS DU LEADER INFLUENT

OBJECTIFS

Développer sa dimension personnelle et son charisme.
Intégrer les différents styles de leadership.
Être un mobilisateur collectif d'équipe.
Piloter la performance individuelle.
Maîtriser les savoir faire et savoir être de la posture de manager coach.

ADMISSION

La procédure d'admission vise à vérifier l'adéquation entre les prérequis, le choix du parcours certifiant, le projet professionnel et le profil du candidat. Elle comprend : • L'étude du dossier de candidature, composé d'un CV et d'une lettre de motivation, • Un entretien téléphonique. A l'issue de la procédure, chaque candidat reçoit une réponse par un courrier motivé.

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tout responsable ayant acquis les fondamentaux du management et souhaitant développer sa dimension personnelle dans l'exercice de sa fonction
Connaître les fondamentaux du management

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Les consultants GERESO sont tous des experts de terrain, sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs connaissances des entreprises.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid assurée par la solution LearnEval

DÉROULEMENT DE L'EXAMEN

L'épreuve se déroule en deux temps :
- À la fin de chaque module de formation : 1 QCM
- À la fin du parcours de formation, réalisation d'un dossier de pratiques professionnelles ou d'un cas pratique à présenter devant un jury professionnel

5

MODULES

10

JOURS

de formation
en présentiel

MODULE #1

Management d'équipe - Perfectionnement

Développer l'engagement et la performance collective

2 JOURS

MODULE #2

Charisme, confiance en soi et leadership

Exprimer son talent en milieu professionnel

2 JOURS

MODULE #3

Mobiliser son équipe et piloter la performance individuelle

Développer l'efficacité collective d'une équipe et renforcer la performance de chaque collaborateur

2 JOURS

MODULE #4

Le manager négociateur

Préparer, conduire et conclure efficacement une négociation en situation de management

2 JOURS

MODULE #5

Le manager coach

Accompagner ses collaborateurs en s'inspirant des techniques du coaching pour développer les potentiels

2 JOURS



PROGRAMME

Modules de formation à suivre sur une période maximale de 12 mois

LES DIMENSIONS DU LEADERSHIP (2 JOURS - TOPM)

- › Avant d'agir en tant que leader, comprendre le contexte
- › S'approprier les registres du leadership
- › Adopter le registre de leadership approprié et développer son charisme
- › Adopter les postures de leader dans la relation aux autres

DÉVELOPPER SON LEADERSHIP ET SON CHARISME DANS SES INTERVENTIONS ORALES (2 JOURS - THEA)

- › Intégrer les clefs de réussite d'une intervention de leader
- › Mettre en œuvre ses clefs personnelles de réussite
- › Gérer le trac et ses émotions
- › Intégrer les postures du leader dans la réception de messages
- › Réaliser une intervention spontanée avec leadership

MOBILISER SON ÉQUIPE ET PILOTER LA PERFORMANCE INDIVIDUELLE (2 JOURS - PECE)

- › Clarifier l'environnement du développement de l'efficacité d'une équipe et de la performance individuelle
- › Agir sur le développement de l'efficacité collective d'une équipe
- › Mobiliser une équipe de façon pro active et réactive
- › Développer l'efficacité humaine d'une équipe
- › Caractériser la notion de performance individuelle et de son pilotage
- › Définir des objectifs concrets de développement de la performance
- › Suivre et évaluer la performance du collaborateur
- › Conduire des actes occasionnels qui développent la performance du collaborateur

LE MANAGER NÉGOCIATEUR (2 JOURS - GNAN)

- › Intégrer la notion de négociation "gagnant-gagnant"
- › S'approprier les clefs et le processus d'une négociation réussie
- › Préparer une négociation avec anticipation
- › Conduire une négociation avec assertivité et accueil

LE MANAGER COACH (2 JOURS - COAH)

- › Le manager coach et l'exercice du management
- › Mettre en œuvre les concepts, outils et méthodes du manager coach
- › Mettre en œuvre les concepts et outils de manager coach en groupes délégués
- › Être un manager coach développeur d'équipe

PROMOTIONS À VENIR

15 et 16 septembre 2020 - TOPM
+ 12 et 13 octobre 2020 - PECE
+ 22 et 23 octobre 2020 - THEA
+ 9 et 10 novembre 2020 - GNAN
+ 15 et 16 décembre 2020 - COAH

15 et 16 Mars 2021 - THEA
+ 18 et 19 Mars 2021 - PECE
+ 23 et 24 Mars 2021 - GNAN
+ 13 et 14 Avril 2021 - TOPM
+ 17 et 18 Juin 2021 - COAH

13 et 14 Avril 2021 - TOPM
+ 20 et 21 Mai 2021 - PECE
+ 14 et 15 Juin 2021 - THEA
+ 5 et 6 octobre 2021 - GNAN
+ 23 et 24 novembre 2021 - COAH

23 et 24 septembre 2021 - TOPM
+ 5 et 6 octobre 2021 - GNAN
+ 7 et 8 Octobre 2021 - THEA
+ 19 et 20 octobre 2021 - PECE
+ 23 et 24 novembre 2021 - COAH

LIEU

Espace Formation GERESO
22 place de Catalogne
75014 Paris

TARIFS

6 300 € HT

- support + e-ressources,
- évaluation LearnEval,
- suivi individuel,
- contrôle des acquis de formation à l'issue de chaque module,
- préparation à l'examen,
- examen final devant un jury professionnel,
- certificat Professionnel reconnu par la FFP et l'OPQF

Réf : **CER-MAN-LEA**

Taux de réussite : 91,67% des participants aux Certificats professionnels CPFFP proposés par GERESO ont obtenu leur certification à l'issue de leur parcours.



