



## Fiche : Coaching Leadership et impact personnel

### Public

cadres, dirigeants, animateur de réunion, responsables politique commerciaux, toute personne souhaitant améliorer sa prise de parole en public

### Pré-requis

Aucun

### Durée

#### Sur –mesure

De 1h à 1 journée, en fonction de vos besoins et de vos objectifs

### Nombre de stagiaire

Individuel ou coaching d'équipe

### Objectif

Développez votre flexibilité relationnelle et votre impact personnel

### Evaluation des besoins

Entretien téléphonique préalable avec le coach

### Moyens pédagogiques & technique

Ordinateur avec connexion internet, manuels, exercices, mises en situation

### Évaluation de la satisfaction

Questionnaire de satisfaction à chaud au dernier jour du coaching

### Sanction du coaching

Attestation

### Présentation

Vous êtes salarié ou manager et vous souhaitez vous offrir ou offrir à votre équipe une formation qui vaille le coup ? Parce que se former est essentiel pour s'épanouir et s'adapter aux changements.

#### Développez votre flexibilité relationnelle et votre impact personnel

Développons votre impact professionnel et celle de votre équipe maintenant.

### Programme du coaching

#### Les clés du leadership personnel

Le leadership est la capacité personnelle à entraîner les autres avec soi dans un projet collectif par leur adhésion volontaire. Que l'on ait ou pas de lien hiérarchique, cette capacité permet de faire la différence pour obtenir des performances professionnelles plus élevées. Exercer le leadership suppose de comprendre et d'intégrer les ressorts psychologiques des femmes et des hommes afin qu'ils accomplissent ensemble le projet professionnel qui les réunit et les mobilise.

#### Objectifs

- Agir en leader selon ses qualités personnelles.
- Obtenir de meilleurs résultats collectifs.
- Mettre en œuvre son plan de progrès personnel.

#### Programme

- Être ou ne pas être manager et avoir du leadership.
- Développer ses capacités de leader
- Faciliter l'adhésion par son attitude
- Mettre en œuvre son propre style de leader

#### Mobiliser toutes ses intelligences pour mieux communiquer

En s'appuyant sur les découvertes des neurosciences, le chercheur américain Ned Herrmann a mis en évidence 4 grands types de traitements des informations : analytique, concret, relationnel, imaginaire.

Chacun les utilise de manière inégale.

Cette formation vous donne les moyens de mieux utiliser toutes ces formes d'intelligence pour mieux communiquer dans votre travail.

#### Objectifs

- Comprendre son propre style de communication
- Identifier celui des autres
- S'adapter à ses interlocuteurs habituels
- Sélectionner et formuler ses arguments pour convaincre

#### Programme

- Découvrir les fondamentaux de la communication
- Repérer son profil de communicateur
- Identifier le profil de ses interlocuteurs habituels
- S'adapter facilement et rapidement aux autres
- Mettre en place un programme de développement personnalisé

#### Développer son impact personnel

La souplesse est la capacité à s'adapter aux autres en prenant en compte leurs modes de communication pour mieux faire passer ses messages.



## Prix

Séance d'accompagnement individuel  
(accompagnement ponctuel) :  
79€ HT/h

Des techniques sont nécessaires pour y parvenir.  
Cette formation à ces techniques PNL s'avère très efficace en situation professionnelle.

### Objectifs

- Mieux faire passer ses messages
- Atteindre des objectifs de communication bien préparés
- Influencer positivement

### Programme

- Établir la relation avec succès
- S'ajuster aux ressentis émotionnels de l'autre
- Communiquer au diapason
- Dialoguer en souplesse avec son interlocuteur
- Présenter positivement ses idées
- Bâtir son scénario de communication interpersonnel
- S'adapter à l'autre pour mieux communiquer

### Les 7 habitudes des gens très efficaces

Cette formation FranklinCovey, issue des travaux de Stephen R. Covey, propose une nouvelle approche qui opère sur les leviers de l'efficacité personnelle et interpersonnelle.

Elle améliore la capacité à faire face au changement, donne les moyens d'établir des relations de confiance mutuelle pour construire un travail en équipe efficace et traite de la résolution de conflits. Enfin, elle augmente l'implication de chacun.

### Objectifs

- Découpler son efficacité personnelle (indépendance) et interpersonnelle (interdépendance)
- Exprimer son leadership personnel
- Penser et travailler en synergie avec les autres
- Cultiver ses compétences

### Programme

- Soyez proactif
- Sachez, dès le départ, où vous voulez aller
- Donnez la priorité aux priorités
- Pensez gagnant-gagnant
- Cherchez d'abord à comprendre, ensuite à être compris
- Pratiquez la synergie
- Aiguisez vos facultés

### Leadership personnel et performance collective

Le leadership est la capacité à entraîner les autres avec soi dans un projet collectif par leur adhésion volontaire. Adhésion qui permet à chacun de fonctionner au meilleur de lui-même et donc de délivrer la performance que ce soit dans un cadre de relations hiérarchiques ou transversales. Développer ce leadership c'est d'abord se connaître et savoir ce que l'on veut et ensuite développer des relations de confiance qui favorise l'adhésion et la mobilisation des autres.

### Objectifs

- Oser exercer son leadership
- Faire mieux fonctionner son équipe
- Développer son impact auprès des différents acteurs de l'entreprise
- Accroître la responsabilisation des collaborateurs
- Créer un climat de confiance dans l'équipe
- Favoriser l'adhésion sur les projets
- Décider mieux



#### Programme

- Ajouter une dimension à sa fonction : le leadership
- Expérimenter les principes fondamentaux du leadership et de la confiance
- Développer ses capacités de leader
- Créer un équipe confiante et performante
- Améliorer les relations de travail dans l'équipe et gérer les conflits
- Prendre les décisions appliquées et non sabotées

#### Développer sa flexibilité relationnelle et son impact personnel

La flexibilité relationnelle est la capacité à varier ses comportements afin de s'adapter aux autres et aux situations. L'impact personnel est le fruit de son action. L'influence est la capacité d'agir sur les autres ou les situations en respectant les intérêts de chacun. Influencer est indispensable pour obtenir des résultats. Des outils et des méthodes sont nécessaires pour y parvenir. Ceux de la PNL sont avérés. En même temps, situer la limite entre influence et manipulation est important. La manipulation ne respecte pas l'autre ni ses intérêts.

#### Objectifs

- Faire preuve de flexibilité et être à l'aise avec les autres
- Développer des relations
- Exercer son impact personnel
- Influencer de manière constructive
- Mieux gérer ses émotions

#### Programme

- Créer la relation juste : « la synchronisation non verbale »
- S'intéresser aux ressentis émotionnels : « la calibration »
- S'adapter aux perceptions de l'autre : « le Vako »
- Ajuster sa communication verbale : « la synchronisation verbale »
- Bien comprendre son interlocuteur : « l'écoute active »
- Poser les questions pertinentes avec « le métamodèle »
- Construire ses scénarios de réussite : « la stratégie d'objectif »
- Élaborer ses projets avec cohérence : « les niveaux logiques »
- Se préparer pour réussir : « la visualisation »
- Mobiliser son énergie : « l'ancrage des ressources »
- Gérer les ressentis désagréables : « la dissociation simple »