

# MAÎTRISER SA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE ET SON LEADERSHIP

## Objectifs pédagogiques

- Analyser les impacts de vos comportements sur votre leadership et sur l'efficacité professionnelle
- S'approprier les nouveaux réflexes du leader d'équipe
- Développer ses aptitudes à la communication interpersonnelle
- Identifier les besoins relationnels et les comportements associés

## Programme pédagogique

### La connaissance de soi et le développement de l'affirmation positive

- S'affirmer et développer son cadre comportemental ouvert
- Développer son assertivité
- Être présent à soi et aux autres
- Accroître son influence personnelle
- Développer son action et sa distanciation
- Connaître ses modes interactifs
- Neutraliser ses freins et ses réticences
- Le concept de confiance

### La communication non verbale

Voix, gestuelle, posture, regard, les paramètres du non verbal

### Les postures et comportements propices à la construction du leadership

- L'ouverture et l'écoute
- La neutralité et les comportements introvertis
- La posture positive
- Qualité comportementale, stabilité, fiabilité et régularité
- L'intelligence émotionnelle

### La communication positive

- Bienveillance et empathie
- Les formes d'échanges propices au développement du leadership
- Communication positive et construction du collectif confiant
- Poser les conditions de la créativité et de l'innovation par le leadership positif

### Préparer efficacement une réunion

### Mettre les relations humaines au centre de la gestion d'équipe

## Compétences obtenues

- À l'issue de la formation, l'apprenant saura communiquer efficacement en entreprise

## Méthode & moyens pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques et d'échanges
- Les formations peuvent se réaliser à distance
- Évaluation via un quiz de fin de formation

## Public concerné :

Tout manager et dirigeant qui souhaite maîtriser l'art de communiquer pour relever les défis relationnels (motiver, influencer, convaincre, recadrer ...).

## Participants - Durée :

- 1 à 12 participants
- 2 jours (14 heures)

## Prérequis :

Il est recommandé d'avoir une connaissance générale de la fonction managériale

**Pour aller + loin :** notre formation Techniques de vente et de négociation

## Formateur :

Mr Monnereau Luc  
bilingue anglais  
code formation : LMC-MCIL

## Notre +

Formateur Expert  
25 ans d'expérience terrain

p.15

## Coût pédagogique :

- **inter entreprises** : 175€ TTC /pers. /jour (7 pers. minimum)
- **intra entreprise** : 1200 € par jour, jusqu'à 3 personnes (et 200 € /jour et par personne supplémentaire)

## Lieu :

- France entière

## Dates :

- Calendrier fixe pouvant être adapté aux stagiaires.
- Toutes nos formations sont proposées à intervalles réguliers
- Délai d'accès à la Formation : 3 mois

## Bon à savoir :

- Agrément n° 75331154533
- Formation finançable par les OPCO et éligible à



**Pour les personnes en situation de handicap n'hésitez pas à nous contacter.**