



FICHE PROGRAMME BDH CONSEIL OF référencé DATADOCK

Intitulé de la formation : *Développer son Leadership comportemental*

Objectif professionnel : *Mieux se connaître, savoir identifier les préférences de comportements de ses interlocuteurs et savoir adapter sa communication*

Objectifs opérationnels de développement des compétences professionnelles

*Augmenter sa capacité à communiquer positivement avec ses interlocuteurs
Être à l'aise et en confiance dans sa communication quel que soit l'interlocuteur
Développer la capacité à créer un relationnel et inspirer la confiance pour convaincre
Prendre du recul sur ses contextes de communication professionnelle*

Durée : 2 jours consécutifs en intra soit 14 heures en présentiel ou en distanciel

Horaires : 9h-12h30 / 14h-17h30

Programme de formation et de développement des compétences professionnelles

Thème 1 : Les leviers de la communication

Les canaux de communication

Les registre de communication

L'assertivité

Thème 2 : Mieux se connaître pour mieux communiquer et s'adapter à son interlocuteur :

Savoir utiliser l'indicateurs INSIGHTS :

La perception

La notion de préférence

Les fonctions Jungienne

Les 4 couleurs

Les 8 types

Le profil de chaque participant sur la base de la réalisation d'un test

Thème 3 : Identifier les préférences de comportements de l'autre :

Juger rapidement son interlocuteur

Reconnaitre les différentes caractéristiques comportementales liées aux couleurs INSIGHTS.

Développer ses capacités à reconnaître rapidement les préférences d'autrui, à partir des nombreux indices disponibles :

Les comportements

Le langage verbal

Le langage non verbal

Le style de communication

Le cadre de travail

Le comportement sous stress

Prendre conscience de l'influence de sa couleur dominante sur nos comportements.

Thème 4 : Développer son leadership et s'adapter :

Il y a Communication avec autrui quand nous avons adapté notre style à l'autre, quand nous avons écouté, quand nous nous sommes écoutés réciproquement et que nous arrivons à un résultat « gagnant/gagnant ».

Qu'est-ce que la communication ? Qu'est-ce que l'adaptabilité ?

Comment communiquer ? Quel comportement adopté ? Les attitudes à bannir

Comment convaincre un interlocuteur en fonction de ses préférences de comportements

Développer des stratégies de communication gagnantes en fonction des caractéristiques de son interlocuteur.

Comprendre que les situations difficiles sont certes causées par la défense d'intérêts différents, mais aussi souvent le résultat de la confrontation de modes de communication non adaptés.

Le relationnel, la sympathie



FICHE PROGRAMME BDH CONSEIL OF référencé DATADOCK

Public concerné

Salariés d'entreprises ayant tout type de fonction.

Prérequis

Comprendre, parler, écrire le français.

Méthode pédagogique

Méthode interrogative :

Un système de questions/réponses amène les participants à raisonner et construire un cadre à leur rythme, Permet la participation de tous.

Les questions et réponses des participants eux-mêmes facilitent l'évaluation et la progression de façon permanente.

Une batterie d'exercices, d'outils, autodiagnostic, jeux de rôles concrets, alimente ces méthodes pour rester au plus près des situations vécues par les participants.

Les participants sont mis tour à tour dans l'action et dans la réflexion.

Techniques pédagogiques

La méthode d'animation est basée sur la maïeutique, l'expérientiel et le training.

Etudes de cas

Jeux de rôle

Entraînement

Outils digitaux de collaboration en ligne

Identité et qualités du Prestataire

Le Prestataire est Stéphane DELATTRE, Consultant-Formateur-Executive Coach. Le Prestataire dispose des compétences techniques, professionnelles pratiques ou théoriques en rapport avec le domaine de connaissances concerné, et la capacité à transmettre ses connaissances et compétences.

Le programme sera intégralement exécuté par le Prestataire.

Modalités d'évaluation

Evaluation pédagogique diagnostique en début de formation, et formative/acquisition de compétences, après chaque module de formation + Evaluation finale.

Questionnaire d'évaluation « à chaud » de la formation par le participant.

Remise d'un Certificat de Réalisation.

Questionnaire d'évaluation de la mise en œuvre des compétences développées, à froid environ 6 mois après la fin de la formation.

Prix de la Formation

La tarification de la présente formation sera réalisée sur demande auprès de l'organisme BDH Conseil à partir de 1800 € HT par jour.

Planification de la formation

Nous consulter