

COMMUNICATION & LEADERSHIP

Développer son aisance relationnelle et son impact personnel

Présentation de la formation

Cette expérience de 3 jours séquencés permet une assimilation durable et un transfert réel des acquis dans la vie de tous les jours et une améliorer vos relations humaines pour gagner en confiance et communiquer avec leadership. Ce stage s'appuie sur les méthodes du stage Dale Carnegie aux 9 millions de participants, il porte sur les priorités de chacun avec un enchaînement précis des exercices qui permet de se perfectionner jusqu'au plus haut niveau.

A l'issue de ce programme, les participants seront en mesure de :

- Bâtir une plus grande confiance en soi
- Renforcer ses relations avec les autres
- Développer son aptitude à communiquer
- Développer ses capacités de leader
- Diminuer son niveau de stress et améliorer son attitude

Ce que vous apprendrez

Durant cette formation, vous verrez comment assimiler durablement les attitudes positives et les réflexes indispensables à votre réussite.

Vous apprendrez à établir la confiance et pousser les autres à agir.

Vous apprendrez des techniques pour dégager une attitude enthousiaste ; communiquer avec logique, clarté et concision ; et stimuler et impliquer les auditeurs.

Vous découvrirez des méthodes pour gérer le stress et réduire l'inquiétude, encourager la pensée positive et cultiver l'amélioration continue.

A l'aide d'objectifs individualisés et d'exercices pratiques, chacun pourra se perfectionner jusqu'au plus haut niveau.

Pourquoi vous voulez l'apprendre

Vous serez mieux à même de vous imposer en tant que communicateur influent, solutionneur et leader déterminé.

Vous apprendrez à renforcer vos relations interpersonnelles, gérer le stress et faire face à un monde professionnel en mutation rapide. Vous développerez aussi une attitude entrepreneuriale accompagnée de confiance et d'enthousiasme.

Comment cela va vous aider

Vous prendrez en charge des défis complexes, améliorerez votre ingéniosité et excellerez à instaurer l'harmonie au sein de votre équipe. Utilisez vos nouvelles compétences pour devenir un communicateur plus convaincant et assurer votre place en tant que collaborateur précieux. En maîtrisant mieux votre influence, vous parviendrez à inspirer les autres à prendre des initiatives et innover.

Public concerné :

Toute personne voulant développer ou renforcer son aisance relationnelle, ses compétences sociales et ses performances pour s'affirmer dans son rôle de leader et apporter une valeur ajoutée à leur entreprise – Tous

professionnels ayant un niveau de responsabilités auprès d'équipe ou dans le pilotage d'un projet professionnel dans un contexte à forts enjeux (enjeu identitaire, d'influence ou relationnel)

Futurs managers, Cadres, dirigeants, ingénieurs, commerciaux, financiers, juristes, enseignants, professions libérales, employés, étudiants, sportifs, personne en recherche d'emploi....

Pas de Prérequis

Modalités d'accès ou d'inscription et nombre d'inscription :

Entretien préalable avec chaque participant

Nombre d'inscrits : minimum 6 personnes – jusqu'à 10 personnes

Délais d'accès CPF : 15 jours ouvrés minimum avant le début de la formation

Durée :

- 3 jours séquencés : 24h

1 jour par semaine pendant 4 semaines

Journée de 8h : 9h00 – 18h00

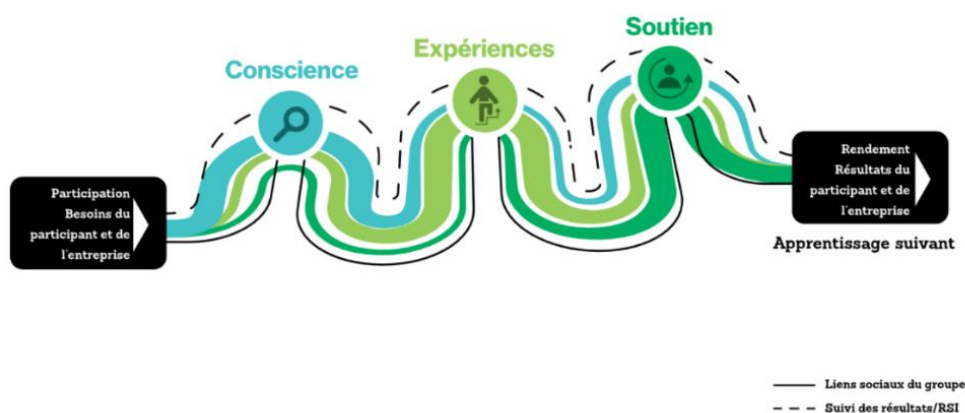
Accessibilité :

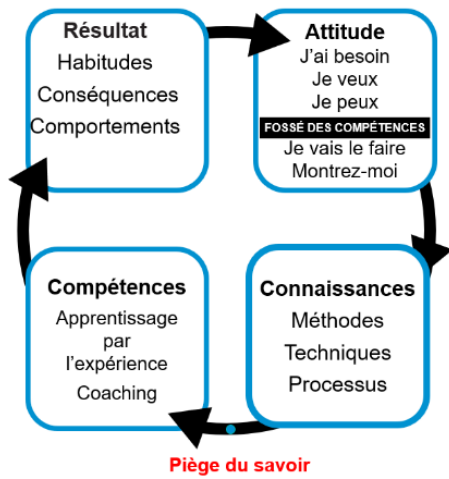
L'ensemble de nos formations sont accessibles aux personnes en situation d'handicap. Dans le cas où des personnes se déplaçant en fauteuil roulant se sont inscrites, nos formations seront organisées dans des établissements habilités à recevoir un public en situation d'handicap, à proximité de nos locaux.

Pour les Handicaps visuels et auditifs, nous prenons contact avec les organismes référents pour mettre en place l'assistance technique appropriée

Principes généraux de l'accompagnement :

Processus d'amélioration de la performance™ :





Cycle de développement des compétences

Encadrement :

Formateur certifié DALE CARNEGIE TRAINING

Moyens pédagogiques et techniques :

Coach certifiés Dale Carnegie

Manuel du participant et Bloc Note

Plan de percée / Vision / Cartographie relationnelle ...

Golden Book Dale Carnegie

Chaque session est très interactive et participative

Formation par journée séquentielle

Sessions basées sur le coaching individuel et la dynamique de groupe

L'accent est mis sur la pensée positive, tout au long du parcours.

Suivi intersession par mail (lecture, vidéo, conseils) et par téléphone

Engagement des participants sur des actions à réaliser pendant les intersessions

Suivi des thèmes abordés sur les réseaux sociaux et newsletter Dale Carnegie

Recommandation par l'organisme d'actions de pérennisation des acquis.

(Mentorat, référents, ateliers thématiques, codéveloppement, réunions de suivi, communication interne, formations complémentaires etc. ...)

Les objectifs de la formation :

- | | |
|---|------------|
| 1. Établir les bases de notre succès | (module1A) |
| 2. Développer nos relations | (module1B) |
| 3. Motiver les autres | (module1C) |
| 4. Relativiser le stress | (module2A) |
| 5. Savoir reconnaître nos réussites | (module2B) |
| 6. Obtenir la coopération volontaire | (module2C) |
| 7. Présenter nos idées de façon claire et concise | (module3A) |
| 8. Devenir plus convaincant | (module3B) |
| 9. Exprimer notre désaccord en restant crédible et agréable | (module3C) |
| 10. Faire preuve d'aplomb | (module4A) |
| 11. Amener les autres à se développer grâce à la reconnaissance | (module4B) |
| 12. Démontrez nos qualités de leader | (module4C) |

Le programme de la Formation :

Etablir les bases de notre succès : (Module1A)

Apprendre des méthodes pour établir un lien avec les autres

Nous familiariser avec les 5 moteurs du Succès

Développer notre capacité à atteindre notre vision en s'engageant à accomplir des percées

Développer nos relations : (Module1B)

Se familiariser avec les principes pour améliorer les relations humaines

Identifier les occasions d'améliorer ses relations professionnelles

Motiver les autres : (Module1C)

Communiquer de façon à inciter les autres à agir

Apprendre à s'exprimer avec clarté et concision

Comprendre que partager ses expériences peut avoir un impact sur la vie des autres

Relativiser le stress : (Module2A)

Reconnaître l'impact négatif du stress sur nos résultats et notre efficacité

S'engager à utiliser les concepts et les principes pour mieux gérer le stress

Découvrir des moyens plus efficaces pour aborder les défis

Savoir reconnaître nos réussites : (Module2B)

Développer une attitude positive suite à nos succès

Nous concentrer sur nos forces et celles des autres

Augmenter notre impact en utilisant une aide visuelle

Obtenir la coopération volontaire : (Module2C)

Influencer les gens par le respect et la confiance

Obtenir la coopération plutôt que l'obéissance

Découvrir la puissance générée par la découverte de points communs

Découvrir comment guider les gens vers une meilleure performance

Présenter nos idées de façon claire et concise : (Module3A)

Reconnaître qu'inclure de l'action dans nos communications nous rend plus impactant.

Devenir plus naturel quand on communique avec les autres.

Devenir plus animé pour transmettre notre énergie, retenir l'attention et éveiller l'intérêt des autres.

Être clair lorsqu'on donne des consignes.

Apprendre à présenter des informations dans un ordre logique.

Comprendre l'importance des démonstrations visuelles lorsqu'on communique des informations.

Devenir plus convaincant : (Module3B)

Faire preuve d'un niveau accru de courage, de confiance et de conviction

Utiliser efficacement notre réserve de puissance

Acquérir une plus grande liberté d'expression

Exprimer notre désaccord en restant crédible et agréable : (Module3C)

Apprendre un processus pour organiser nos pensées à l'improviste

Communiquer efficacement nos idées, même lorsque nous sommes en désaccord

Renforcer nos opinions personnelles grâce à des preuves

Faire preuve d'aplomb : (Module4A)

Comprendre l'importance de pouvoir s'exprimer au pied levé dans des situations imprévues

Apprendre des méthodes qui nous aideront à communiquer avec clarté et conviction

Reconnaître, en tant que professionnels, l'importance de pouvoir s'exprimer avec confiance dans différentes situations

Amener les autres à se développer grâce à la reconnaissance : (Module4B)

Se concentrer sur les forces des autres

Développer ses capacités à donner et recevoir du feedback positif

Découvrir l'importance d'apprécier sincèrement les autres

Démontrez nos qualités de leader : (Module 4C)

Influencer positivement les attitudes des autres

Utiliser une approche positive pour faire progresser les personnes.

Gérer plus efficacement les situations difficiles

Reconnaître les percées que nous avons obtenues grâce à cette formation

Inspirer et motiver les autres en partageant notre vision

S'engager à s'améliorer de façon continue

Modalités de suivi et d'évaluation de la formation :

- Entretien préalable avec chaque participant
- Suivi personnalisé pendant toute la durée de la session et après si souhaité par le participant
- Assister à la totalité de la formation
- Questionnaire d'auto-évaluation début formation
- Évaluations en cours de formation
- Questionnaire d'auto-évaluation de fin de formation
- Démontrer une progression dans les compétences recherchées, à l'occasion des bilans d'intersessions et des présentations orales.
- Avoir bâti sa vision
- Avoir réaliser les premières actions pendant les intersessions.