



LEADERSHIP EN NÉGOCIATION TRANSVERSE

Formation – 2 jours

C'est une méthode dynamique alliant outils de management de projet et mises en situation. Les participants développeront leur leadership grâce à la découverte d'outils qu'ils pratiqueront afin de renforcer leur communication et leur posture pour faire adhérer et convaincre leurs interlocuteurs en interne comme en externe.

OBJECTIFS

- ⇒ Découvrir et pratiquer les clefs d'une communication efficace
- ⇒ Développer ses talents pour affirmer son leadership
- ⇒ Identifier les moteurs de personnalités de ses interlocuteurs
- ⇒ Adapter sa communication
- ⇒ Développer son assertivité et affirmer son désaccord

PROGRAMME

Jour 1 : Comment convaincre et affirmer son leadership

Travailler l'écoute active et se synchroniser avec ses interlocuteurs
Adopter une posture d'accueil pour construire avec l'autre
Découvrir ses styles naturels de leadership
Travailler sa posture de leader et ses talents associés
Développer la motivation et l'autonomie sans lien hiérarchique
Identifier les 2 attitudes relationnelles au service d'un projet transverse

Jour 2 : Comment adapter sa communication et être assertif

Identifier les moteurs de personnalités grâce à l'outil DISC
Adapter son mode de communication en fonction de l'interlocuteur
Développer son assertivité : s'affirmer et écouter
Gérer un désaccord et/ou un conflit en maintenant la relation
Savoir dire non

Évaluation des acquis sous forme de quizz

Prérequis

Aucun

Public concerné

Tout chef de projet junior ou confirmé souhaitant construire et développer son leadership

Méthode et pédagogie

Alternance d'outils et de mises en situation professionnelle ou décalée, avec débriefing individualisé

Moyens et matériels nécessaires

- ⇒ Une salle dimensionnée pour accueillir 12 personnes et les faire travailler en sous-groupes
- ⇒ Un vidéo projecteur
- ⇒ Un paperboard

Contact

Laurent ROUVIERE
+33 6 82 88 90 10
laurent.rouviere@negociier.net