

SEMINAIRE DE FORMATION

28 et 30 Septembre 2009

Pour Qui ?

Ce séminaire est destiné aux  
PCA PDG, DG, DGA,...  
et Directeurs Opérationnels.

# Managers, comment construire et exercer efficacement votre leadership?

**D**ANS SON ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL,  
la quasi-totalité du temps de travail quotidien du manager est  
dédiée aux relations et aux négociations.

Dans ces conditions, la maîtrise des techniques de gestion du pouvoir est pour lui essentiel. Avoir du poids auprès des personnes et des groupes avec lesquels il est en contact, savoir durablement convaincre ses clients, ses dirigeants, ses collègues, constituent pour lui le canal sûr par lequel il peut atteindre ses objectifs et ceux de son entreprise.

Accroître de telles capacités chez chaque manager, par le biais d'une formation spécifique, c'est donner à chacun l'opportunité d'un meilleur développement de sa vie privée, de sa carrière professionnelle et permettre à l'entreprise de croître.

## Sommaire

Page 1 :  
Présentation

Page 2 :  
Objectifs  
Bénéfices  
Méthodologie

Page 3 :  
Contenu

Page 5 :  
Atouts

## INTERVENANT PRINCIPAL

**Badr BOUTAYEB**  
**ESSEC**  
**FRANCE**

Consultant formateur à ESSEC,  
Expert en conduite du  
changement.  
Conseil en Management et RH,  
Formateur, Coach.  
Praticien certifié MBTI.

### Objectifs du séminaire

Cette formation intensive vous permet de cerner vos forces et vos faiblesses en matière de pouvoir d'influence.

L'objectif est de parvenir à un style personnel qui offre une solide assise pour développer avec aisance des relations d'influence et de persuasion dans tous vos contacts à savoir :

- ▶ Augmenter la pertinence de votre action à l'égard des autres.
- ▶ Utiliser votre charisme pour asseoir vos décisions.
- ▶ Donner une image de vous qui soit congruente et pertinente, capable d'impressionner avec succès votre interlocuteur.
- ▶ Reprendre votre travail avec un plan précis et progressif pour construire et améliorer votre leadership.

### Bénéfice

Au terme de ce séminaire :

- ▶ Les outils et méthodes proposées permettront aux participants d'être clairement situés sur le thème du leadership, d'exprimer une vision et de savoir la faire partager.
- ▶ Le manager sera capable de diriger efficacement son équipe vers la réalisation des buts fixés.
- ▶ L'entreprise tirera profit de l'amélioration des relations et du climat de travail en son sein.

### Méthodologie

- ▶ Une formation basée sur des supports multimédia variés.
- ▶ Une formation résolument tournée vers l'application et l'action qui focalise l'apprenant sur la recherche de solutions à ses problèmes spécifiques.
- ▶ Une animation pédagogique qui crée une ambiance chaleureuse et cordiale favorable aux échanges, au benchmark et au partage des bonnes pratiques.

## Contenu de la formation

### 1- Les facteurs clés de l'impact personnel et de l'influence

- ▶ Comprendre la réalité des rapports de pouvoir et d'influence qui s'établissent entre les gens.
- ▶ Etre persuadé que chacun peut améliorer son impact personnel et ses capacités de persuasion.
- ▶ Se fixer des objectifs d'amélioration de son impact et de son influence.

### 2- Découvrir ce qui pousse à agir

- ▶ Prendre en compte les aspects positifs et négatifs de sa personnalité.
- ▶ Découvrir les principales caractéristiques de sa manière d'agir.
- ▶ Apprendre à gérer son image et l'impact qu'elle produit sur les autres.
- ▶ Se fixer des objectifs de progrès réalistes.
- ▶ Comprendre comment les perceptions peuvent influencer le comportement des individus.

### 3- Les meilleures techniques d'influence et de persuasion

- ▶ Savoir négocier et se sortir de situations difficiles.
- ▶ Eviter le conflit frontal.
- ▶ Maîtriser les cinq étapes d'une négociation réussie.

### 4- Apprendre de ses échecs

- ▶ Savoir transformer ses propres échecs en succès futurs.
- ▶ Les qualités d'influence et d'impact dont on dispose déjà.

## 5- Développer son charisme et son style d'influence

- ▶ Développer des manières d'agir et percevoir les résultats obtenus auprès de ses interlocuteurs.
- ▶ Définir son mode d'action par excellence dans le domaine professionnel.
- ▶ Aiguiser ses capacités d'attention et sa perspicacité.
- ▶ Utiliser l'influence positive d'une écoute dynamique sur ses interlocuteurs.

## 6- Mener une présentation avec confiance et impact

- ▶ Avoir une pensée et un langage positifs, souligner ses propos par une expression corporelle pertinente.
- ▶ Les fondamentaux d'une présentation influente.
- ▶ Développer ses compétences de leadership.
- ▶ Améliorer sa capacité de prise de décision.
- ▶ Asseoir sa crédibilité personnelle.

## 7- Créer et animer son réseau

- ▶ Maintenir un contact régulier avec les personnes influentes dans son domaine d'activité.
- ▶ Détecter et influencer les bonnes personnes.

## 8- Etablir un plan de progrès en situation professionnelle

- ▶ Etre capable de se fixer des objectifs de progrès significatifs.
- ▶ Etre à l'écoute des autres et de leurs besoins pour mieux les influencer.
- ▶ Développer sa perspicacité et sa sensibilité dans les communications interpersonnelles.

## INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS

Tél : 22 41 71 11

Fax : 22 41 12 77

Email : [info@ihe-afrique.org](mailto:info@ihe-afrique.org)

### Les atouts de l'IHE-Afrique

5

- ▶ Des formateurs et animateurs nationaux et étrangers d'un niveau élevé attesté par leur cursus académique et/ou leur expérience professionnelle.
- ▶ Un cadre de travail agréable dans un réceptif hôtelier de classe internationale.
- ▶ Un programme de continuité après la formation ainsi que la remise d'un ouvrage de référence pour renforcer les acquis et inviter le participant à aller plus loin dans ses connaissances sur le thème.

**NB : Possibilité d'animer nos formations au sein d'une entreprise après en avoir adapté les objectifs et contenus à ses besoins spécifiques.**

### HORAIRE ET COUT

- ▶ Ce séminaire de formation se déroule sur deux journées de 08H30 à 17H avec le déjeuner à 13H.
- ▶ Le coût par participant est fixé à 750.000 FCFA, couvrant tous les frais : documents et supports de formation, pauses café et un déjeuner par jour.
- ▶ Il est accordé aux entreprises, une réduction de :
  - 10% pour le deuxième participant
  - 20% à partir du troisième.
- ▶ Possibilité de paiement en espèces, chèque ou par virement bancaire à l'ordre de l'IHE-Afrique.

*•En cas de force majeure, l'IHE-Afrique se réserve la possibilité de reporter l'organisation du séminaire.*