EVOLUTEAM
CRÉATEUR DE VALEUR DURABLE

Développer son leadership dans le cadre de ses projets

Management de Projet

Cette formation s'appuie sur la mise en œuvre d'une montée en compétences progressive pour développer son leadership et incarner une posture efficace et inspirante.

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Incarner son entreprise auprès de ses clients internes et externes
- Développer des comportements assertifs en étant soi-même un modèle
- Affirmer son leadership dans la conduite de projet
- Connaître et utiliser les outils de communication interpersonnelle
- Adopter la méthode de la négociation raisonnée

DÉTAILS DE LA FORMATION

Public
Chefs de projet occasionnel en situation de management transversal

Pré-requis
Aucun

Accessibilité
Inclusion de différents types de handicaps, consulter notre référent handicap

Formation augmentée
Accès à l'Extranet Participant *by EVOLUTEAM* durant 3 mois après le dernier jour de formation

Durée
14 heures, 2 journées non consécutives

Modalité
Mixte
(J1 en présentiel et J2 en visio-formation)

Evaluation
Diagnostic des attentes
Auto-positionnements Amont / Aval
Evaluation continue

Reconnaissance délivrée
Attestation de formation

NOTRE SIGNATURE PÉDAGOGIQUE

L'expérimentation pédagogique au service de la transformation durable des compétences

Pédagogie expérientielle
EVOLUTEAM

Notre **pédagogie expérientielle** repose sur un principe simple : les comportements se transforment durablement grâce à l'expérience vécue en formation.
Nous mobilisons **les émotions, la prise de décision en contexte réel et l'engagement multisensoriel** en créant des solutions pédagogiques dont l'expérimentation représente au **minimum 70% du temps de formation.**
Chaque session alterne des temps structurants et exploratoires, afin de **favoriser l'appropriation active**, **stimuler la réflexion et la prise de recul**, **ancrer durablement les compétences**, **faciliter le passage à l'action opérationnelle.**

Développer son leadership dans le cadre de ses projets

Management de Projet

LE PROGRAMME

PHASE D'ENGAGEMENT - A réaliser avant la session sur l'extranet participant by *EVOLUTEAM*

Compléter les questionnaires en ligne

- J'évalue mes compétences en amont de la formation
- Je transmets mes attentes vis-à-vis de cette formation

Télécharger les supports de formation

- Je télécharge l'ensemble des supports mis à disposition pour réaliser les exercices lors de formation.

PHASE D'EXPÉRIMENTATION – S'exercer aux outils et méthodes lors de la session formative

INTRODUCTION

Présentation des participants / Ice Breaker

MODULE 1 | COMPRENDRE LE LEADERSHIP

Définir le leadership au sein de son entreprise

Brainstorming « la posture du leader » : les échanges et les apports de l'intervenant.e permettront de définir les qualités d'un leader en lien avec la vision de l'entreprise

Les 1ers outils pour adopter une posture de leader

- Posture assertive : autodiagnostic et apports théoriques
- Jeu de l'interview : le débriefing permettra de mettre en avant les principes de l'écoute active et de la communication positive, éléments clés du leader
- Jeux de rôle autour du feed-back : « Donner du feed-back / solliciter du feed-back / recevoir du feed-back »

MODULE 2 | INSPIRER CONFIANCE ET IMPULSER LA CONFIANCE

Atelier collectif « Décryptage de la confiance à travers un visage » : à partir de visages générés par l'IA, les participants analysent chaque visage et discutent des éléments qui inspirent ou freinent la confiance

Exercice réflexif sur leur propre posture pour mettre en lumière des bonnes pratiques d'une confiance réciproque propice à la collaboration et de l'impact de la communication non verbale pour inspirer confiance

MODULE 3 | MOBILISER SON LEADERSHIP

Mise en situation immersive pour expérimenter les différentes facettes du leadership et ancrer les apprentissages : les participants endossent un rôle en tirant une carte-chapeau de couleur, qui leur attribue une posture spécifique dans une équipe confrontée au contexte projet présenté par l'intervenant.e. :

👑 Le Leader ⚡ Le Challenger 🚫 Le Contestataire 😩 Le Plaintif 😐 L'Indifférent

(possibilité d'ajouter d'autres rôles selon la taille du groupe)

Chaque membre du groupe endosse le rôle qui lui est alloué. Le leader a pour mission de mobiliser son équipe et d'atteindre l'objectif fixé, tout en gérant les différentes dynamiques de groupe, dans un laps de temps limité. Une fois le temps écoulé, les rôles tournent et un autre participant devient leader. Tous les participants auront l'opportunité d'incarner le rôle du leader au travers de différentes situations.

Un temps d'échange est prévu après le jeu pour analyser les difficultés rencontrées et les leviers pour y faire face et mettre ainsi en place un plan d'action individuel pour développer sa posture de leader à court et moyen terme.

INTER-SESSION

MODULE 4 | TRANSMETTRE SON RETOUR D'EXPÉRIENCE ET ANALYSER

Retours d'expériences des participants sous forme d'échanges et de partages d'expérience en lien avec leur Plan d'Actions Individuel

Etude des cas situationnels apportés par les participants : l'intervenant.e utilise ses compétences de coach pour proposer une analyse de ce qui s'est joué dans les expériences à travers les outils et méthodes travaillés durant la 1ère journée de formation.

MODULE 5 | ADOPTER LA MÉTHODE DE LA NÉGOCIATION RAISONNÉE

Découvrir la méthode de la négociation « raisonnée »

- Sortir des rapports de force pour consolider son leadership
- Préparer pour négocier gagnant en 7 étapes !
    1. Etablir la relation, le climat,
    2. Définir l'intention commune / l'objectif à résoudre
    3. Rechercher les intérêts, souhaits, contraintes, motivation et besoins de chacun
    4. Rechercher en commun des idées de solutions
    5. Définir sa MESORE (meilleure solution de rechange)
    6. Evaluer les options
    7. S'engager et conclure

Expérimenter la méthode de la négociation « raisonnée »

Mise en pratique : Apprendre à mener une négociation raisonnée en incarnant un leader capable de défendre ses intérêts tout en maintenant une dynamique collaborative.
Les participants vont successivement se confronter à deux scénarios, chacun contenant deux situations de négociation à gérer en individuel et en collectif.

Phase 1 – Challenge individuel

Chaque participant est confronté à une situation de négociation dans laquelle il doit :

- Analyser les intérêts en jeu.
- Identifier les arguments clés pour parvenir à un accord équilibré.
- Structurer sa posture et son discours en leader.

Après chaque scénario un temps d'échange permettra d'analyser les axes d'amélioration pour les formaliser dans le plan d'action individuel

Phase 2 – Négociation collective

Les participants sont divisés en 2 groupes et prennent connaissance d'une deuxième situation contenant pour chacun des groupes des enjeux précis. Chaque groupe devra suivre les 7 étapes de la méthode pour négocier auprès de l'autre partie.
Un retour collectif est réalisé pour identifier ce qui a facilité ou freiné la négociation et les leviers d'amélioration à mettre en place.

CONCLUSION

- Evaluer ses compétences en aval de la formation : j'évalue ma capacité à transformer mes compétences grâces aux outils, techniques et méthodes vues en formation
- Se challenger au moyen d'objectifs à réaliser sous 3 mois
- Questionnaire de satisfaction à chaud

PHASE D'ACQUISITION – Ancrer les outils et méthodes de retour en milieu professionnel

Accéder aux ressources complémentaires à télécharger depuis l'Extranet Participant *by EVOLUTEAM* pour approfondir les thématiques vues en formation
Corréler la mise en pratique des actions individuelles avec les objectifs pédagogiques : questionnaire sur l'évaluation des compétences à froid, 2 mois après la dernière journée de formation.

Développer son leadership dans le cadre de ses projets

Management de Projet

Cette formation vous intéresse ?
Contactez- nous : info@evoluteam.fr | 01 47 39 02 02

Consulter sur notre site, notre catalogue de formations

PRIX PUBLIC

Inter : 875 € HT par participant
Intra : 3 600 € HT par session* (4 à 10 participants)
**des frais de déplacement complémentaires peuvent être engagés selon la localisation*

FINANCEMENT OPCO

Financement possible via votre OPCO. Contactez nos conseillères formations :
par téléphone : 01 47 39 02 02
par mail : info@evoluteam.fr

FORMATION SUR-MESURE

Vous avez un projet sur-mesure, vous souhaitez intégrer votre contexte et vos enjeux spécifiques à la formation, contactez notre Directrice du Développement : laure.casta@evoluteam.fr

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS *(à titre indicatif)*

Inter : L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.
Intra : Après validation de votre projet avec nos conseillères formations, capacité de mise en œuvre sous 15 jours.

ACCESSIBILITÉ

Inclusion de différents types de handicap. Vous êtes en situation de handicap, intéressé.e par le programme ? Contactez notre Référent Handicap pour préciser votre besoin : referent.handicap@evoluteam.fr

ASSISTANCE TECHNIQUE À DISTANCE

Pendant toute la période de votre formation, pour toute question relative à la plateforme digitale, notre équipe pédagogique répondra à vos questions de 9h30 à 17h30 au 01 47 39 02 02 ou sur l'adresse mail suivante : contact.digitalcamp@evoluteam.fr

Engagés pour un monde plus éclairé, nous concevons des solutions pédagogiques centrées sur le développement des potentiels humains, avec pour ambition de créer de la valeur durable.

-- Notre raison d'être en qualité de société à mission --