

L'impact personnel est la capacité à influencer positivement les autres par ses actions et son comportement. Cette formation vous apprendra à développer votre impact personnel en adoptant des comportements clés qui vous aideront à renforcer votre présence, votre charisme et votre influence. Vous découvrirez comment améliorer votre communication verbale et non verbale, comment adopter une posture positive et confiante, comment gérer votre stress et votre énergie, et comment développer votre intelligence émotionnelle. Cette formation vous aidera à devenir une personne plus charismatique, plus efficace et plus influente dans votre vie professionnelle et personnelle.

Objectif de la formation

- Prendre une dimension de leader en entraînant les autres,
- Définir vos atouts personnels et mobiliser vos ressources émotionnelles,
- Mettre vos qualités de leader au service de la performance collective,
- Identifier ce que vos collaborateurs attendent d'un leader,
- Apprendre à faire gagner vos collaborateurs en autonomie et efficacité.

Pour qui ?

Manager ou collaborateur souhaitant s'affirmer dans ses relations avec ses interlocuteurs et gagner en sérénité.

Prérequis

Cette formation est accessible sans condition particulière.

Axes d'entraînement

1. Identifier votre profil assertif en contexte professionnel

- Comprendre votre mode de fonctionnement,
- Identifier vos comportements inefficaces,
- Développer l'affirmation de soi : devenir assertif.

2. Analyser vos comportements en situation professionnelle et leurs conséquences

- Mesurer les effets de vos comportements sur votre entourage professionnel,
- Cerner les caractéristiques et les avantages d'un comportement assertif,
- Comprendre vos propres obstacles à l'affirmation de soi.

3. Mieux vous affirmer

- Oser être vous-même et vous faire confiance,
- Adopter une attitude assertive,
- Vous dégager des comportements-pièges : passivité, agressivité, manipulation,
- Savoir dire oui... et non ! Prendre du recul.

4. Etablir des relations professionnelles sereines et constructives

- Respecter les règles du jeu des relations professionnelles,
- Emettre et recevoir des critiques avec assertivité,
- Choisir le bon moment pour négocier et maintenir des relations efficaces,
- Garder la maîtrise des contacts avec les interlocuteurs extérieurs.

5. Positiver

- Positiver les difficultés,
- Faire taire les voix négatives qui vous découragent,
- Etre capable de vous ressourcer.

Consulter cette formation en ligne : <https://www.devop.pro/formation/developper-son-leadership-pour-manager.html>

Vous avez une question, contactez-nous au 01 70 38 21 10 ou via notre [formulaire de demande rapide](#)

6. Agir et réagir efficacement en situation délicate

- Analyser et gérer les relations difficiles,
- Lever les situations de blocage,
- Etre ferme tout en restant constructif,
- Vous faire comprendre.

Méthode d'animation

- Autodiagnostic de vos relations interpersonnelles,
- Mises en situation et exercices pour vous approprier des outils simples et pratiques,
- Echanges avec le groupe,
- Feedbacks du groupe et du formateur.