

La Communication du Dirigeant

Lien : https://innov-maroc.com/formation/la-communication-du-dirigeant

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
CF79

CATÉGORIE
Communication Orale et Prise de Parole en Public

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Adopter une posture de leader
- Analyser ses succès pour mettre en œuvre une communication sponsor de son image
- Influencer et mobiliser les autres dans le cadre de ses activités quotidiennes professionnelles ou sociales
- Pratiquer l’écoute active avec la posture de Coach

POUR QUI ?

- Manager
- Dirigeant



Programme détaillé

1 / Identifier ses qualités et talents de leader

- Identification de l'image de soi
- Apprendre à bien se connaître : être lucide sur ses zones de confort et d'inconfort
- Instaurer la « bonne distance » : quel est votre degré de liberté d'expression ?
- Manager les anciens collaborateurs, les experts, les écarts de génération : gérer la méfiance et l'hostilité
- Voix, gestuelle, regard… les paramètres du non verbal
- Savoir garder le contrôle de soi et de la situation

2 / S'autoriser à dire et à agir

- Communiquer ses idées avec clarté et conviction
- Gérer les conflits par l'objectivité en terrain affectif
- Cultiver un sens de la répartie pour accroître son impact à l'oral
- Faire face à l'inattendu : objections, indifférence, accusations

3 / Pratiquer l'écoute empathique

- Les 6 clés de l'écoute active
- Les 3 énergies de la communication : la tête, le coeur, le corps
- Pratiquer le questionnement productif
- Réduire incertitudes, malentendus et susciter le retour d'information
- Éviter la désinformation et la distorsion des messages
- Maîtriser les outils d'une délégation efficace

INNOV MAROC

4 / Mieux connaître sa personnalité pour mieux se situer

- Comprendre la nature de son impact dans la communication
- La clarification : questionnement, reformulation, validation
- Objectif du feedback conscient et importance du feedback inconscient
- Poser les critères d'une évaluation positive

5 / Communiquer pour influencer

- L'influence : l'art de poser les bonnes questions
- Communiquer sur des faits, des opinions, des sentiments
- Comprendre le cadre de référence de l'interlocuteur : les besoins, motivations, intérêts
- La formulation positive et les images mentales de succès

6 / Communiquer pour mobiliser

- Utiliser l'énergie de l'interlocuteur : le principe de non résistance
- Mobiliser par sa congruence et son authenticité
- Mettre en place des stratégies gagnantes : donner du sens, susciter l'envie, déclencher l'action
- Savoir transposer ses stratégies de réussites aux contextes difficiles

7 / Situations difficiles : Crises & conflits

- Comment les transformer en moments privilégiés ?
- Sanctions, entretiens de cadrage, avertissements : comment les utiliser ?
- Démotivation : quand et comment intervenir ?
- Quel outil pour quel message ? L’e-mail, nouveau langage du manager ?

8 / Application à la communication d’entreprise : réunions, entretiens…

- Préparer efficacement l’avant, le pendant et l’après réunion
- Mettre les relations humaines au service de l’efficacité d’équipe
- Cartographier ses relais d'influence

INNOV MAROC

- Quel outil pour quelle situation ? CNV, Feedback, recadrage...

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

03 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 23 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 24 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC

INNOV MAROC — Tous droits réservés