



Référence MN2 / Stage

Sublimez votre posture managériale

Sublimez votre posture managériale – présentiel ou distanciel

Durée de la formation : **14h00**

Période de formation : **2 jours**

Prix intra et sur mesure : **nous consulter**

Objectifs de la formation :

- Comprendre l'importance de la communication non verbale en management.
- Améliorer sa posture managériale en utilisant efficacement la communication non verbale.
- Développer des techniques pour influencer positivement et renforcer son leadership.

Public concerné

Cet atelier s'adresse aux personnes maîtrisant les fondamentaux du management et désireux de renforcer leur posture et leur leadership grâce à une communication non verbale plus impactante.

Prérequis

Maîtriser les fondamentaux du management.

Méthode pédagogique

- 70% mises en situations et cas pratiques.
- Diagnostic des points forts et des compétences à renforcer.
- Plans d'actions individuels à l'issue de la formation.



Méthode d'évaluation

Cette évaluation sera effectuée par le formateur sur la base d'un référentiel de compétences et des objectifs pédagogiques définis en amont.

Les différents cas pratiques, mises en situations et QCM permettront à chaque participant de s'inscrire de manière ludique dans une logique d'amélioration continue afin de transformer leurs acquis en résultats tangibles.

Pour aller plus loin

Chaque participant repartira avec un plan d'actions individuel conçu durant la formation afin d'ancrer les bonnes pratiques dans le temps.



Contenu de la formation

Jour 1 : les fondamentaux de la communication non verbale appliquée au management

Matin : éthique et horizons de sens en communication non verbale

Accueil et présentation

- Présentation des objectifs de la formation
- Tour de table pour connaître les attentes des participants

Respecter le cadre éthique

- Les limites à respecter
- Définition et importance de la communication non verbale
- Les 5 dimensions de la communication non verbale
- Les différents types de signaux non verbaux : gestes, postures, expressions faciales, regards, proxémie, etc.

Identifier les horizons de sens du langage corporel

- Comment interpréter les principaux items non verbaux ?
- Les trois niveaux de langage corporel
- Les différences culturelles dans la communication non verbale
- Exemples, études de cas et supports vidéo

Après-midi : travailler sa posture managériale

S'auto-évaluer pour prendre conscience

- Exercices pratiques pour évaluer sa propre communication non verbale
- Vidéos et auto-évaluation : identifier ses points forts et ses axes d'amélioration

Développer une posture managériale positive

- Comment améliorer sa posture et son langage corporel
- L'importance du regard, du sourire, et de la posture ouverte
- Exercices de mise en pratique en binôme

Synthèse et Questions

- Récapitulatif de la journée.
- Questions et échanges avec les participants



Jour 2 : techniques avancées et applications pratiques

Matin : travailler sa posture managériale (suite)

Retour sur le jour 1 et introduction du jour 2

- Récapitulatif des points clés du jour 1
- Présentation des objectifs du jour 2

Techniques avancées de communication non verbale

- L'impact de la communication non verbale sur le leadership
- Les techniques à maîtriser pour influencer et convaincre grâce au non verbal

Développer son charisme managérial

- L'importance de la congruence entre verbal et non verbal
- Comment renforcer son charisme et son autorité naturelle ?
- Exercices pratiques et mises en situations

Après-midi : ateliers d'application

Mises en situations pratiques

- Jeux de rôle et simulations pour appliquer les techniques apprises
- Feedback constructif et échanges entre participants

Plan d'Actions Personnel

- Élaboration de plans d'actions pour améliorer sa communication non verbale
- Objectifs à court, moyen et long terme

Conclusion et évaluation de la formation

- Synthèse des deux jours de formation
- Échanges et réponses aux questions des participants
- Évaluation de la formation par les participants



Points forts de la formation

Chaque intervenant certifié à la méthode CAPTIV® bénéficie d'une compétence opérationnelle de référence en management et communication non verbale appliquée.

Cette formation est essentiellement construite sur l'action et les cas pratiques dans une logique d'amélioration continue afin de permettre aux participants d'ancrer les bonnes pratiques et d'obtenir les premiers résultats mesurables dès l'issue de la formation.

Nos dispositifs de formation sont adaptés aux personnes en situation de handicap grâce à :

- Un accueil à temps partiel ou discontinu si nécessaire.
- Une durée de formation établie sur mesure.
- Une évaluation adaptée des connaissances et des compétences.
- Une accessibilité logistique répondant aux normes en vigueur.

Contact service clients +33 (0)6 58 02 25 06 – mdominguez@captive-formation.com

Captive Formation – 20 bis Rue Paul Bert 69150 Décines

<http://www.captive-formation.com>

