



## MANAGERS, DÉVELOPPEZ VOTRE LEADERSHIP !

PROCHAINE SESSION : Octobre 2025

En tant que manager (d'un service, d'un entrepôt ou d'un point de vente), chargés d'affaires ou conducteur de travaux, vous voulez mettre tous les atouts de votre côté pour réussir endéveloppant votre leadership ?

Vous voulez interagir au mieux avec l'ensemble de vos interlocuteurs transversaux ? Construire des relations de confiance et durables ?

Vous voulez développer l'engagement et la performance de votre équipe et chacun de vos collaborateurs ?

Ce parcours donnera les clés et outils pour réussir en développant vos compétences relationnelles et managériales.



### EN PRATIQUE

Durée :  
54 heures (7 jours)

Date : 15/16 Octobre 2025, 20 novembre,  
14/15 janvier, 6 mars, 22 mai 2026  
Coût : 3380€ HT

Lieu : Sud Métropole Lilloise

Articulation de la formation : 7 jours en présentiel, 4 capsules e-learning, 3 heures de coaching



### PRISE EN CHARGE

Prise en charge selon votre taille d'entreprise.

#### GARDONS LE CONTACT

Financement, modalités de formation, un conseiller Constructys Hauts-de-France à votre écoute :



[► Consulter les coordonnées de mon conseiller formation](#)

### LES BÉNÉFICES



- Engagement et implication personnelle des participants : questionnaire 360° Communication Persuasive + diagnostic des axes de progrès.

- Favoriser l'apprentissage et l'ancrage via des capsules e-learning avec des formats courts (30 min) impliquants et ludiques. Ces capsules sont à suivre par les participants tout au long du parcours, en amont des journées en présentiel.

- Entraînement intensif lors des séances en présentiel.

- Coaching individuel.

- Accompagnement par le N+1 tout au long du parcours : de la définition des objectifs en amont jusqu'au bilan final conjoint.



### CONTENU

Un contenu reposant sur 3 piliers :

#### I. Postures et savoir-être du leader :

- Mieux se connaître : points forts et axes de progrès pour mieux communiquer.
- Ecouter et développer son empathie,
- Savoir s'adapter à ses interlocuteurs, créer les conditions de la confiance et d'un relationnel de qualité.
- Savoir dire et oser dire, développer son assertivité.

#### II. Les pratiques qui favorisent et développent l'engagement individuel

- La reconnaissance : ingrédient clé de l'engagement de chacun.
- Gérer au quotidien les situations individuelles quand elles se présentent : écouter, impliquer, remobiliser, recadrer si besoin.
- Savoir accompagner chaque collaborateur dans le développement de ses capacités et de son potentiel.

#### III. Le développement de la performance collective

- Gagner en efficacité personnelle en se centrant sur le cœur de sa mission et sa valeur ajoutée.
- Faciliter le travail de l'équipe en anticipant et en organisant les activités.
- Favoriser l'engagement collectif et l'implication en développant l'animation collective.

[\*\*J'inscris mes collaborateurs ici\*\*](#)