

# OPTIMISER VOTRE IMAGE DE LEADER

- Comment accroître votre ascendant sur autrui et améliorer votre capacité de conviction ?
- Quelles sont les questions essentielles à vous poser avant d'organiser un événement destiné à motiver vos collaborateurs ?
- Qu'est-ce qu'une attitude d'entrepreneurship ?
- Quels avantages procure l'intelligence émotionnelle aux grands leaders ?
- Qu'est-ce que le recours à un coach peut vous apporter ?

**A Paris, hôtel Lutetia  
le 14 décembre 2001**

**JOURNÉE ANIMÉE PAR**

Monsieur Bernard SCHILLES,  
*Consultant en management.*



Centre de Formation et de Conférences  
Hémiris Bât A - 115, rue Nicolas Ledoux  
Pôle d'Activités d'Aix-en-Provence - 13854 Aix-en-Provence  
Tél. : 04 42 24 32 24 - Fax : 04 42 39 45 62

**Madame, Monsieur,**

*Le leader véhicule une image particulière car il incarne quelque chose de plus fort que son seul rang dans l'entreprise. Si certains managers ou dirigeants ont conscience des qualités requises pour être un leader, combien d'entre eux sont sûrs de bien connaître et maîtriser l'image qu'ils donnent d'eux-mêmes ?*

*En effet, il ne suffit pas de se sentir leader, encore faut-il que votre entourage vous voie et vous reconnaisse comme tel. L'enjeu consiste d'une part à développer vos talents de leader et d'autre part à prendre conscience de la manière dont vos actions quotidiennes altèrent ou au contraire renforcent votre image de leader. Agir de manière à ce que les autres reconnaissent votre influence de leader est un atout essentiel de votre succès.*

*Ce séminaire intensif d'une journée est destiné aux managers et aux dirigeants qui veulent :*

- *accroître leur ascendant sur leur entourage et leur capacité à motiver*
- *asseoir leur crédibilité de leader dans la durée*
- *accroître leur visibilité interne*
- *accélérer leur ascension*

*Ce séminaire vous permet de définir votre plan d'action concret pour accroître votre leadership et optimiser votre image, et ce en fonction de votre contexte spécifique*

*Lisez attentivement ce programme et retournez-nous dès à présent votre bulletin d'inscription, pour réserver votre place (le nombre de places est volontairement limité à 20 par journée intensive).*

*Dans l'attente de vous accueillir très prochainement, nous vous prions d'agréer, Madame, Monsieur, nos salutations distinguées.*



**Jean NOGUES**  
Directeur du CFC



## **VOTRE INTERVENANT**

**Bernard SCHILLES**

Ingénieur INSA, MBA CESMA

20 ans d'expérience professionnelle dans le secteur des prestations à haute valeur ajoutée (ANDERSEN CONSULTING, HEWLETT PACKARD, ...), notamment en tant que : coordinateur de grands comptes, directeur régional, membre du comité de direction.

Membre du réseau international TMS (" Team Management Systems ", spécialisé dans l'excellence des équipes et le leadership) et accrédité en tant que consultant TMS.

Auteur de plusieurs articles (Génie Industriel, Enjeux les Echos, Management) relatifs à la performance des ventes aux grands comptes et au coaching des managers. A réalisé en 1995, avec l'Institut de Gestion Sociale, l'étude " Prospective des métiers commerciaux dans l'ingénierie et la haute technologie ".

Aujourd'hui, Directeur Associé de CORVALIS, il conseille de grands groupes français et étrangers pour accroître l'efficacité et la cohésion des Equipes de Direction dans des périodes de changements importants. Il coache aussi les Dirigeants et leurs Managers pour assurer leur succès lors des prises de nouveaux postes et pour conduire des changements dans leurs équipes (notamment lorsqu'il s'agit de fusionner des entités, de réorienter la stratégie de la société ou d'instaurer des organisations de vente aux grands comptes).

Principaux clients :  
BEA SYSTEMS, GAZ DE FRANCE,  
CISCOSYSTEMS, RHONE POULENC,  
LOTUS DEVELOPMENT,  
FRANCE TELECOM, 3M,  
LUCENT TECHNOLOGIES-AWAYA,  
3COM, ...

## **A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?**

- Membres des Equipes de Direction
- Managers
- Directeurs des Ressources Humaines
- Responsables des Carrières Management
- Responsables du Développement des Cadres Dirigeants
- Responsables des Formations au Management

## **OBJECTIFS**

- Maîtriser des outils vous permettant d'accroître votre ascendant sur autrui et votre charisme
- Evoluer avec plus d'aisance et de crédibilité en interne
- Clarifier vos atouts de leader et préciser les domaines où vous avez besoin de vous améliorer

## OPTIMISER VOTRE IMAGE DE LEADER

**8h45** Accueil des participants  
et petit déjeuner d'accueil

**9h00 RÉUSSIR  
VOTRE ASCENSION HIÉRARCHIQUE :  
RÉ-ÉQUILIBRER VOS TALENTS**

- Gérer le rapport compétence / influence
- Les enjeux clés de votre ascension hiérarchique
- Développer votre entrepreneurship
- "QO2" : évaluer votre niveau d'entrepreneurship (optionnel)

**10h45** Pause café

**11h00 ACCROÎTRE  
VOTRE IMAGE DE LEADER  
ET VOTRE IMPACT AUPRÈS  
DES AUTRES**

- Savoir créer un style de communication positif et tourné vers l'action
- Un atout clé des leaders : leur intelligence émotionnelle
- Savoir utiliser à bon escient la culture spécifique de votre entreprise

**12H30** Déjeuner

**14H00 DÉVELOPPER  
VOTRE ASCENDANT  
ET MOTIVER VOS  
COLLABORATEURS**

- Savoir préparer valablement un événement destiné à motiver vos collaborateurs
- Formuler une critique sans démotiver
- Savoir reconnaître ce qui va bien

**16h00** Pause

**16h15 RÉPONDRE AUX ATTENTES  
DE VOS SUPÉRIEURS  
HIÉRARCHIQUES**

- Comprendre ce qui motive chacun de vos supérieurs
- Savoir clarifier ce sur quoi on vous demandera de rendre des comptes
- Mieux composer avec le pouvoir

**17h00 SAVOIR RECOURIR  
À UN COACH EXTERNE**

- Le rôle du coach
- Les principes clés du coaching externe
- Les critères de choix d'un coach externe pour vous-même

**17h30** Fin de la conférence

### MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Les participants évaluent leurs pratiques et mettent en œuvre les acquis sur leurs situations réelles, à l'aide de questionnaires d'auto-évaluation et de grilles d'analyse qui leur sont remises au fur et à mesure du déroulement du séminaire
- Un quizz de vérification des acquis est proposé aux participants en fin de séminaire

### APRÈS LA FORMATION

- "QO2" : ce questionnaire est proposé aux participants qui désirent faire un point approfondi sur leurs capacités d'entrepreneurship (ceci est une option par rapport à cette journée de séminaire)

### PRINCIPES CLÉS

Ce séminaire vous fera bénéficier de techniques et de référentiels clairs permettant d'améliorer votre leadership et votre impact sur autrui. Vous pourrez les utiliser comme canevas pour continuer à développer vos capacités sur le terrain par la suite.

Les principes de leadership proposés dans ces séminaires sont illustrés de cas concrets et s'appuient sur des approches telles que :

- Les conditions de performances des équipes dans le contexte spécifique du travail (TMS, "Team Management Systems")
- le rôle de l'intelligence émotionnelle dans le leadership
- l'approche systémique du changement
- l'analyse transactionnelle ou la programmation neuro-linguistique

La pédagogie, très interactive, vise une mise en œuvre immédiate de vos acquis. Elle intègre grilles d'auto-diagnostic et études de cas.

Après la formation, une prestation complémentaire vous sera proposée : "QO2" : un questionnaire vous aidera à faire le point sur votre niveau d'entrepreneurship et vos atouts dans ce domaine. Sous quinzaine, vous recevrez votre "Profil QO2", document personnalisé d'une douzaine de pages, détaillant vos atouts d'entrepreneur et vos points d'amélioration. De nombreuses suggestions personnalisées vous sont faites pour améliorer votre entrepreneurship.

Ce séminaire est animé par un consultant expérimenté, ayant suivi avec succès le programme d'accréditation TMS ("Team

Management Systems", spécialisé dans l'excellence des équipes et le leadership) des professeurs Charles MARGERISON et Dick Mac CANN (qui ont conçu le modèle TMS en 1984, à partir de l'observation de plus de 3000 cadres travaillant en équipe, modèle validé en 1988 par les travaux menés par les chercheurs de l'Université de Brisbane (Australie)). Utilisé à travers le monde entier par des entreprises et organismes renommés, le modèle TMS est reconnu pour son efficacité, son respect d'autrui et sa pertinence dans le monde professionnel).

NB : TMS® et "Team Management Systems" sont des marques déposées

# OPTIMISER VOTRE IMAGE DE LEADER

## FORMULAIRE D'INSCRIPTION

**PARIS : le 14 décembre 2001**

Pour vous inscrire :

- téléphonez au service réservation au : 04 42 24 32 24
- télécopiez ce formulaire au : 04 42 39 45 62
- adressez le à : CFC, 115 rue Nicolas Ledoux  
13854 Aix-en-Provence Cedex 3
- par E.MAIL : ins@cfc.fr

Société .....

Nom ..... Prénom .....

Service ..... Fonction .....

Adresse .....

.....

Tél..... Fax.....

E-mail .....

Nom du responsable de formation (pour suivi du dossier) :

..... Tél.....

E-mail .....

Activité de la Société .....

Effectif à l'adresse     10             50             100  
                                  200             500             1000

Le(s) soussigné(s) accepte(nt) les conditions d'inscription ci-dessus.

Date : .....

Cachet et signature :

**GARANTIE DE QUALITÉ** : La qualité de nos formations et l'expertise de nos enseignants vous garantissent si nous manquions à nos engagements le remboursement intégral de vos frais de participation sur simple demande au cours de la première demi journée de la session.

N° de déclaration d'organisme de formation : 93 130621913.



Centre de Formation et de Conférences  
Hémiris Bât A - 115, rue Nicolas Ledoux  
Pôle d'Activités d'Aix-en-Provence - 13854 Aix-en-Provence  
Tél. : 04 42 24 32 24 - Fax : 04 42 39 45 62

## CONDITIONS D'INSCRIPTION

### FRAIS DE PARTICIPATION

Les frais de participation sont de 794,31 € H.T. (5210,36 F H.T.) soit 950 € T.T.C. (6231,59 F T.T.C.).

Ils comprennent : la formation, le dossier regroupant les supports de travail, le café d'accueil, les pauses, le déjeuner.

Une convention de formation simplifiée vous sera envoyée dès réception de votre inscription.

Les droits d'inscription devront être effectués avant la formation ou, pour les administrations, par une lettre valant commande.

Les organisateurs se réservent le droit de modifier le programme si malgré tous leurs efforts les circonstances les y obligent.

### VOUS POUVEZ PAYER SOIT

1- Par virement à notre banque :

SOCIETE GENERALE,  
compte n° 30003 00020 00020064501 78 libellé au nom de CFC avec la date, le sujet de la formation et le nom du participant.

2- Par chèque à l'ordre de CFC.

### ANNULATIONS

Elles doivent nous être communiquées par écrit.

Pour toute annulation reçue avant les 15 jours précédant la formation, les frais seront de 10% du montant de l'inscription. Après cette limite, les frais de participation sont dus en totalité, néanmoins les participants pourront se faire remplacer.

### HORAIRES

8h45 - 17h30

### LIEU DE FORMATION

Hôtel LUTETIA  
45 boulevard Raspail 75006 Paris  
Tél. 01 49 54 46 46  
Métro : Sèvres-Babylone