

---

# Programme de Formation

---

## PARCOURS LEADERSHIP DU DIRIGEANT

---

### Organisation

---

**Durée :** 12 heures

**Mode d'organisation :** Présentiel

---

### Contenu pédagogique

---



#### **Public visé**

Ce parcours s'adresse aux **dirigeants d'entreprise, gérants et chefs d'entreprise** qui souhaitent renforcer leur posture de leader et leur capacité à piloter et embarquer leurs équipes.

- **Dirigeants de TPE et PME** en phase de croissance ou de structuration.
- **Gérants** souhaitant passer du statut d'expert-technicien à celui de dirigeant-leader.
- **Chefs d'entreprise** en prise de poste ou en situation de transformation.
- **Tout dirigeant** souhaitant renforcer son impact personnel et sa crédibilité de leader.



#### **Objectifs pédagogiques**

À l'issue de ce parcours, le participant sera capable d'**affirmer son identité de dirigeant**, de **formuler une vision claire** pour son entreprise et de la communiquer avec impact auprès de ses collaborateurs, clients, partenaires ou financeurs.

Il saura également **décider avec conviction, déléguer de manière adaptée, maintenir sa posture dans les situations difficiles** et **piloter son propre développement** dans la durée afin de renforcer durablement son leadership.



#### **Description**

**Leadership du Dirigeant** est un parcours de formation en présentiel de **12 heures**, organisé en **2 modules de 6 heures** chacun, destiné à aider les dirigeants à affirmer leur vision, renforcer leur identité de leader et amplifier leur impact au quotidien.

La formation est conçue comme un parcours individuel ou en petit groupe de **1 à 4 dirigeants maximum**. Elle alterne des **apports théoriques courts** et des **exercices pratiques** immédiatement ancrés dans la réalité de l'entreprise du participant, afin de favoriser une mise en application concrète et durable.

Le parcours repose sur un fonctionnement en deux temps : un premier module centré sur l'**identité du dirigeant**, la **vision** et la **décision**, puis un second module dédié à la **communication avec impact**, à la **délégation**, à la **gestion des situations difficiles** et au **développement du leadership dans la durée**.

Entre les deux journées, un **défi inter-modules** est proposé pour consolider les acquis du Module 1 et préparer l'approfondissement du Module 2 à partir de situations réelles vécues par le participant.

#### **Module 1 — Affirmer sa Vision et son Identité de Leader**

- **Ouverture diagnostic** : exercice de projection et de miroir autour de la manière dont les collaborateurs perçoivent aujourd'hui le dirigeant et de l'image qu'il souhaite incarner à 12 mois.
- **Séquence 1 : Identité du dirigeant** : distinction entre leadership, management et autorité ; exploration des 5 sources du pouvoir du leader ; passage du patron-technicien au dirigeant-leader ; travail sur l'authenticité, les valeurs, les forces naturelles et les croyances limitantes.
- **Séquence 2 : Vision et communication** : construction de la vision à partir de 4 questions fondamentales ; formulation de la vision de l'entreprise ; storytelling ; structure du discours inspirant ; pitch du dirigeant en 90 secondes ; adaptation du discours selon l'interlocuteur ; travail sur la posture, la voix et les signaux non verbaux.
- **Séquence 3 : Décision et conviction** : exploration des 4 styles de décision ; prise de décision sous incertitude ; différenciation entre décision réversible et irréversible ; annonce des décisions

difficiles ; gestion de l'erreur avec leadership.

- **Séquence 4 : Déclaration de leadership** : synthèse personnelle de la journée, rédaction d'une déclaration de leadership, lecture et feedback du formateur.
- **Clôture du module** : auto-évaluation sur les objectifs pédagogiques, QCM de validation des acquis, questionnaire de satisfaction à chaud et émargement.

### Module 2 — Amplifier son Impact et Incarner son Leadership

- **Ouverture et retour intermodules** : retour sur la déclaration de leadership rédigée, partage de la situation difficile apportée entre les deux modules, analyse croisée avec les outils du Module 1 et rappel des objectifs de la journée.
- **Séquence 5 : Communiquer avec impact** : communication non violente (observation, sentiment, besoin, demande), feedback constructif avec la méthode BISA, réception du feedback, écoute active, animation de réunions efficaces.
- **Séquence 6 : Déléguer et faire grandir** : ce qui peut être délégué ou non, modèle de maturité situationnel, adaptation de la délégation au collaborateur, erreurs classiques de délégation, construction d'une culture d'entreprise via les rituels, symboles et histoires.
- **Séquence 7 : Piloter sa croissance** : cercle vertueux entre la croissance du dirigeant et celle de l'équipe, identification des zones prioritaires de développement, intérêt de s'entourer de pairs, maintien d'une vision vivante et partagée.
- **Séquence 8 : Plan d'action et clôture** : élaboration d'un plan d'action leadership comprenant 5 engagements concrets à 30 jours, 90 jours et 12 mois, restitution orale et feedback du formateur, clôture du parcours et remise du carnet de bord complet ainsi que de l'attestation de formation.
- **Clôture du parcours** : auto-évaluation finale, comparaison avec l'auto-évaluation d'ouverture, QCM final de validation, questionnaire de satisfaction à chaud et émargement de fin de parcours.

### Déroulé pédagogique détaillé du Module 1

- **Ouverture diagnostic** : en début de journée, le participant formalise en 3 mots la manière dont ses collaborateurs le décrivent aujourd'hui, puis en 3 mots la manière dont il souhaite être perçu dans 12 mois. L'écart identifié sert de fil conducteur à la journée.
- **9h20 - 10h30 : Séquence 1 — Identité du dirigeant** : leadership, management et autorité sont distingués ; les 5 sources du pouvoir du leader sont explorées ; le passage du patron-technicien au dirigeant-leader est travaillé ; les notions d'authenticité, de valeurs fondamentales et de forces naturelles sont mises en perspective ; les croyances limitantes classiques sont repérées puis dépassées. Un exercice de cartographie de l'identité de dirigeant est réalisé.
- **10h30 - 12h30 : Séquence 2 — Vision et communication** : travail sur les 4 questions fondamentales de la vision — où vouloir être dans 3 ans, pourquoi exister au-delà du chiffre d'affaires, quelles valeurs ne sont pas négociables, qu'est-ce qui rend l'entreprise unique. Une formulation de la vision est construite en séance. Le storytelling, la structure du discours inspirant, le pitch du dirigeant en 90 secondes et l'adaptation du discours à différents interlocuteurs sont abordés. Un exercice de pitch de vision en 2 minutes donne lieu à un feedback du formateur.
- **13h30 - 15h00 : Séquence 3 — Décision et conviction** : présentation des 4 styles de décision et de leur contexte d'usage, gestion de la décision sous incertitude, distinction entre décision réversible et irréversible, structure d'annonce d'une décision difficile, posture pour gérer l'erreur avec leadership. Un exercice d'analyse d'une décision difficile vécue permet un réencadrement de la situation.
- **15h00 - 15h30 : Séquence 4 — Déclaration de leadership** : synthèse de la journée, identification de ce qui a résonné et de ce qui changera concrètement, rédaction d'une déclaration de leadership personnelle, lecture et feedback du formateur. La situation de leadership difficile à travailler au Module 2 est également définie.
- **15h30 - 16h00 : Évaluation et clôture** : auto-évaluation sur les objectifs pédagogiques du Module 1, QCM de validation des acquis, questionnaire de satisfaction à chaud et émargement de fin de journée.

### Déroulé pédagogique détaillé du Module 2

- **Ouverture retour intermodules** : retour sur la déclaration de leadership rédigée lors du Module 1, feedback du formateur, partage de la situation difficile apportée par le participant et analyse croisée à partir des outils du premier module.
- **9h20 - 10h30 : Séquence 5 — Communiquer avec impact** : étude de la communication non violente avec ses 4 composantes, entraînement au feedback constructif via la méthode BISA, travail sur la réception du feedback sans se défendre, compréhension des 3 niveaux d'écoute active et de leurs

effets sur la confiance, structure d'une réunion d'équipe efficace et rôle du dirigeant. Une simulation de feedback difficile est conduite à partir d'une grille BISA.

- **10h30 - 12h30 : Séquence 6 — Déléguer et faire grandir** : identification de ce qui peut être délégué et de ce qui ne doit jamais l'être, adaptation de la délégation au niveau de maturité du collaborateur, repérage des 4 erreurs classiques de délégation, construction d'une culture d'entreprise à travers les rituels, symboles et histoires. Un exercice permet de construire le référentiel de délégation du participant.
- **13h30 - 14h45 : Séquence 6 — suite** : travail sur les situations de pression du dirigeant, reconnaissance des signaux d'alerte, régulation émotionnelle, gestion d'un conflit entre collaborateurs, arbitrage et prise de décision, annonce de mauvaises nouvelles sans provoquer de panique. Un jeu de rôle est réalisé sur la situation apportée en début de journée.
- **14h45 - 15h30 : Séquence 7 — Piloter sa croissance** : compréhension du cercle vertueux entre croissance du dirigeant et croissance de l'équipe, repérage des zones de développement prioritaires, intérêt stratégique de s'entourer de pairs, maintien d'une vision vivante, partagée et évolutive. Un plan de développement leadership sur 12 mois est construit en séance.
- **15h30 - 16h00 : Séquence 8 — Plan d'action et clôture** : formalisation d'un plan d'action leadership avec 5 engagements concrets à 30 jours, 90 jours et 12 mois, restitution orale et feedback, tour de clôture autour de l'évolution de la perception de soi en tant que dirigeant, remise du carnet de bord complet et de l'attestation de formation.
- **Clôture du parcours** : auto-évaluation finale sur les objectifs des 2 modules, comparaison avec l'auto-évaluation initiale pour mesurer la progression, QCM final de validation, questionnaire de satisfaction à chaud et émargement de fin de parcours.

**Informations complémentaires intégrées au programme** : la formation se déroule en présentiel, sur une amplitude de 12 heures au total, avec un intervalle entre les deux modules pouvant varier de 2 jours à 4 semaines selon les disponibilités du participant. Un suivi post-formation est prévu à 30 jours afin de faire le point sur l'avancement du plan d'action.

## ★ **Prérequis**

**Aucun prérequis** en leadership ou en management n'est nécessaire pour suivre ce parcours.

La formation s'adresse toutefois à des personnes exerçant une fonction de **dirigeant, gérant ou chef d'entreprise** et souhaitant travailler sur des situations concrètes issues de leur quotidien professionnel.

Entre les deux modules, le participant doit réaliser le **défi inter-modules** : rédiger sa déclaration de leadership et apporter une situation difficile à analyser lors du Module 2.



## **Modalités pédagogiques**

Le parcours repose sur une **pédagogie de coaching formatif**, centrée sur l'expérience du participant et sur l'appropriation concrète des outils présentés.

Le formateur alterne des **apports structurants courts** et des **exercices pratiques** ancrés dans la réalité de l'entreprise, afin de favoriser l'expérimentation immédiate des méthodes abordées.

- **Questionnement socratique** pour faire émerger les prises de conscience.
- **Exercices écrits individualisés** : déclaration de leadership, vision, pitch, plan d'action.
- **Mises en situation et jeux de rôle** : feedback BISA, pitch de vision, gestion de crise, conflits.
- **Analyse de cas réels** apportés par le participant.
- **Feedback immédiat du formateur** après chaque exercice oral ou écrit.
- **Défi inter-modules** pour ancrer les acquis entre les deux journées.



## **Moyens et supports pédagogiques**

La formation se déroule en **présentiel**, dans les locaux du client ou dans une salle de formation neutre. Les apports théoriques s'appuient sur un **tableau blanc** et des **supports visuels**.

Des **grilles d'évaluation individuelles** sont utilisées tout au long du parcours, notamment pour l'auto-évaluation, la grille BISA et le référentiel de délégation.

Les participants reçoivent un **carnet de bord du dirigeant** rassemblant l'ensemble des exercices produits, des **fiches mémo**, un **référentiel de délégation co-construit**, un **plan de développement leadership sur 12 mois**, les **supports de cours en version numérique** ainsi qu'une **attestation individuelle de formation**.

- 4 questions fondamentales de la vision
- Structure du discours inspirant
- 4 styles de décision
- Méthode CNV
- Grille BISA
- Modèle de maturité situationnel



## **Modalités d'évaluation et de suivi**

L'évaluation est menée tout au long du parcours selon une logique **diagnostique, formative et sommative**.

- **Évaluation diagnostique** en ouverture du Module 1 : auto-évaluation de la posture de leadership actuelle sur 7 critères et identification des 3 situations de leadership les plus difficiles du moment.
- **Évaluations formatives** pendant les modules : feedback du formateur après chaque exercice pratique, exercices de déclaration de leadership, pitch de vision, feedback BISA, référentiel de délégation et jeux de rôle ; QCM de validation des acquis à la fin de chaque module.
- **Évaluation sommative** en clôture du Module 2 : auto-évaluation finale sur l'ensemble des objectifs, comparaison avec l'auto-évaluation d'ouverture pour mesurer la progression et restitution du plan d'action leadership avec 5 engagements concrets et argumentés.
- **Évaluation de la satisfaction** : questionnaire à chaud à la fin de chaque module et questionnaire à froid envoyé par email à 30 jours.
- **Suivi** : feuille d'émargement signée par demi-journée, attestation individuelle de formation remise à l'issue du Module 2 et point formateur à 30 jours sur l'avancement du plan d'action.