



Le leadership rassemble et oriente les collaborateurs de l'entreprise

La preuve par trois

En tant que gestion créative, **le leadership se manifeste par la capacité d'un individu à influencer, à motiver et à rendre les autres enthousiastes à l'idée de contribuer à l'efficacité et au succès de leur entreprise.**

Aujourd'hui plus que jamais indispensable aux gestionnaires, en raison de la mondialisation croissante des échanges commerciaux, **le leadership rassemble et oriente les collaborateurs de l'entreprise vers une direction préalablement définie.**

Mais amener les collaborateurs à réaliser des objectifs suppose l'élaboration d'une stratégie d'influence capable de fédérer un groupe et de lui faire adopter un point de vue commun, jusqu'à l'obtention des résultats attendus.

Parce que ses consultants maîtrisent ce processus d'influence, **Crop and co propose une sensibilisation comportementale au leadership** basée sur trois cycles :

• Cycle 1 : comprendre le leadership

Acquérir le sens du leadership conduit à déconstruire tout le processus sensoriel qui optimise la prise d'information et les capacités d'expression dans un contexte relationnel ordinaire.

Première étape : **prendre conscience de l'importance non seulement de son regard, mais aussi de celui des autres**, afin d'envoyer ou de recevoir avec exactitude des messages non-dits.

Dans un contexte d'urgence, il s'agit d'améliorer ses capacités à maintenir qualité d'écoute et disponibilité avec un ou plusieurs vis-à-vis.

• Cycle 2 : construire la confiance

Accéder au charisme d'un leader nécessite **d'accroître ses facultés d'écoute et d'expression en développant sa confiance envers l'autre.**

Cette nouvelle étape consiste à canaliser et à utiliser ses émotions en vue de dynamiser la transmission de messages à un interlocuteur ou à un auditoire.

Il s'agit ensuite de s'exprimer avec confort et économie de moyens, et cela en utilisant de façon prioritaire l'énergie de son ou ses vis-à-vis.

• Cycle 3 : booster l'imaginaire

En exploitant tous les matériaux qui constituent l'instant de l'échange en lien avec ses capacités imaginaires, **le leader trouve la force de convaincre l'autre.**

Il doit également être capable de développer ses capacités à trouver des solutions dans un contexte relationnel difficile et en constante mutation.

Enfin, **le leader travaille à créer et à maintenir une écoute dynamique de son auditoire** en optimisant l'association de ses affects et de son argumentaire.

CAS CLIENT

Un gain d'initiative pour les acheteurs d'un acteur majeur du secteur bancaire

Contexte

Au sein du département achat, les acheteurs sont impliqués dans le pilotage de la performance des fournisseurs. Hormis des difficultés à influencer les prescripteurs internes dans la définition des besoins, ils éprouvent également quelquefois des difficultés à collaborer avec les clients internes en vue d'établir les stratégies achat.

Solution et organisation

En étroite collaboration avec les membres de la direction Achats et de la direction des Ressources Humaines, Crop and co a défini un parcours de formation capable de développer « la boîte à outils sensoriels », de façon à faire découvrir aux acheteurs leurs atouts personnels, désormais mis au service de leur leadership.

Structurée en trois temps, la formation Crop and co a été co animé par un comédien et metteur en scène :

- Identification des points forts et des points de progrès
- Transposition des acquis en collaboration avec les managers
- Retour d'expériences sur la dynamique de progrès individuel et collectif.

Méthodologie et planning

En utilisant leurs sens au service du développement de leur leadership, exercices empruntés au monde du théâtre à l'appui, les acheteurs ont découvert le rôle majeur de tous les sens dans la communication. Résultat, ils ont pu identifier leurs points forts comme leurs zones de progrès.

Dans un deuxième temps, confrontés à l'improvisation, les acheteurs ont transposé cet apprentissage à des situations très proches de leur vie professionnelle.

Enfin, après une période de transposition exécutée en liaison avec le management, Crop and co a organisé un retour d'expériences favorisant une nouvelle dynamique de progrès.

Résultats et bénéfices

Au-delà des techniques propres à leur métier, les acheteurs ont renforcé leur dimension comportementale. Ils sont désormais mieux à même de gérer les situations professionnelles, de pleinement exercer leur fonction au cœur des processus de l'entreprise et d'optimiser leur création de valeur.

En partenariat avec le Pata'Dôme Théâtre, lieu de création et de formation professionnelle



À propos de Crop and co

Depuis 2004, **Crop and co** offre à ses clients, un accompagnement global sur les achats grâce à 4 métiers essentiels : conseil en stratégie et organisation achats, formations et développement de compétences achats, négociation de dossiers achats, recrutement et délégation d'acheteurs. Cette stratégie gagnante a permis à **Crop and co** de s'imposer comme un acteur majeur, expert des achats en France. Déjà implanté à Lyon, Paris et Marseille, l'entreprise continue son ascension avec la mise en place de partenariats à Casablanca et Barcelone.

Pour en savoir plus : www.cropandco.com