

**DOUNIA ZELLOU**

# Étude de cas Entreprise

## Programme de Leadership sur 12 Mois pour des cadres supérieurs

Une entreprise européenne de négoce, en pleine transformation stratégique, avait besoin que ses cadres supérieurs dirigent avec clarté, inspirent leurs équipes et maintiennent la performance commerciale.

Le contexte était marqué par une restructuration organisationnelle, une collaboration interculturelle et intergénérationnelle, et une forte pression pour conserver des résultats de vente élevés dans un environnement incertain.

### Objectifs

#### Renforcer le leadership

Renforcer l'alignement entre vision, posture et action afin que les cadres supérieurs dirigent avec clarté, confiance et impact.

#### Inspirer et motiver les équipes

Doter les leaders d'outils pour accroître l'engagement, gérer les différences intergénérationnelles, et encourager la collaboration.

#### Stimuler l'Impact Commercial

Traduire les compétences de leadership en relations clients renforcées, meilleures performances commerciales et résultats durables.



### Solution

#### Formations en leadership

Ateliers immersifs combinant théorie du leadership, apprentissage expérientiel et pratiques basées sur le mouvement pour augmenter la présence et l'impact.

#### Coaching professionnel individuel

Séances individuelles pour traiter les défis personnels, renforcer la conscience de soi et intégrer les apprentissages dans le leadership quotidien.

#### Mise en pratique sur des projets professionnelles

Projets concrets permettant d'appliquer les nouvelles compétences à des défis réels de l'entreprise, garantissant un impact mesurable sur la performance des équipes et les ventes.

## RÉSULTATS OBTENUS

#### Leadership renforcé et augmentation de l'impact

90% des participants ont rapporté une présence plus forte, une meilleure communication, une écoute active améliorée et un impact accru auprès de leurs équipes durant la transformation.

#### Engagement et motivation des équipes

Hausse significative des scores d'engagement et du moral, les leaders appliquant de nouveaux outils pour inspirer, aligner et maintenir une haute performance dans des équipes diverses.

#### Croissance commerciale durable

Croissance des ventes au niveau des équipes, soutenue par le développement de nouvelles stratégies commerciales et de relations clients plus solides.

*“Les résultats étaient tangibles. Les participants ont développé une plus grande confiance en eux et dans leurs capacités de leadership.*

*La formation a favorisé un esprit de collaboration et de soutien mutuel au sein des équipes, renforçant ainsi la cohésion et la productivité.”*

*Directrice Talents & Développement organisationnel*

### Conclusion

Ce parcours de 12 mois a permis aux cadres supérieurs de naviguer avec confiance, intelligence culturelle et énergie renouvelée à travers la transformation de l'organisation.

En combinant une formation expérientielle et un coaching personnalisé, le programme a transformé les mentalités, renforcé la présence en leadership et généré des améliorations durables en matière de motivation, de collaboration et de performance commerciale