

Formation

Manager, augmentez votre pouvoir d'influence

Durée : 2 jours (14h heures)

Tarif inter : 1435 € HT

Collation et déjeuner offerts

Intra et sur-mesure : nous consulter

Public

Managers, chefs de projet, commerciaux, experts métiers, consultants, RH ou toute personne souhaitant développer son influence au sein de son organisation ou auprès de ses interlocuteurs.

Prérequis

Aucun

Programme de la formation

1. Mieux se connaître pour mieux influencer

Différence entre influence, autorité, pouvoir et manipulation Les 6 principes d'influence (Cialdini, revisités dans un cadre professionnel) Identifier les situations-clés où l'influence est nécessaire

2. Explorer son propre style d'influence

Auto-diagnostic : mon profil d'influence (directif, coopératif, inspirant...) Points forts et axes d'ajustement Développer une posture alignée, assertive et authentique

3. Renforcer sa présence et son impact personnel

Le langage non-verbal au service de l'influence Gérer son stress et rester centré dans les situations tendues Premières impressions et cohérence du message

4. Maîtriser les techniques de persuasion

Argumenter avec logique, émotion et preuves Structurer un message convaincant selon son auditoire Utiliser les métaphores, les récits, le storytelling d'influence

5. Adapter son influence à ses interlocuteurs

Décoder les profils de personnalité (ex. : PCM, DISC ou autres grilles) Ajuster sa communication pour renforcer la réceptivité Exemples de communication différenciée

6. Gérer les objections et les résistances

Accueillir et reformuler sans perdre son objectif Transformer une opposition en coopération Techniques d'écoute active et de reformulation stratégique

7. Élaborer son plan d'action d'influence

Identifier un objectif réel à atteindre dans son contexte Définir ses interlocuteurs et sa stratégie relationnelle
Mise en situation fil rouge + feedback collectif

Objectifs

- Identifier ses leviers personnels d'influence
- Renforcer sa présence, son charisme et sa crédibilité
- Maîtriser les outils de persuasion et d'argumentation
- Adapter son influence aux profils et contextes
- Gérer les résistances et créer l'adhésion

Modalités pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Exercices de mise en situation, jeux d'influence, jeux de rôle
- Autodiagnostic, tests de profil
- Débriefings collectifs et coaching express
- Outils et grilles opérationnelles remis aux participants

Modalités d'évaluation

- Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen d'auto-évaluation, de QCM, mises en situation, travaux pratiques...
- Évaluation dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.
Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site.
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation.