

Public concerné :

Toute personne devant faire preuve d'influence et de leadership et non pas d'autorité directe pour atteindre ses objectifs.

Objectifs :

Atteindre des objectifs en insufflant confiance et coopération.
Gérer efficacement et gagner l'adhésion des personnalités difficiles.
Utiliser connaissances et compétences, non position et statut pour influencer les autres.
Identifier les différentes applications du pouvoir et les résultats habituels.
Appliquer le leadership et les techniques d'influence dans un groupe.
Utiliser des approches gagnantes pour persuader autrui à agir.
Optimiser votre réseau professionnel.
Développer une écoute approfondie.

Contenu de la formation :

Journée 1 : Les caractéristiques de l'influence.

Le processus d'influence.

- ▶ Influence et manipulation.
- ▶ Hiérarchie et relations d'influence.
- ▶ Le pouvoir de collaboration.
- ▶ Influence dans une structure matricielle.

Profil de votre influence personnelle :

- ▶ Analyser vos relations professionnelles actuelles.
- ▶ Évaluer les points forts de votre influence.
- ▶ Identifier les éléments à améliorer.
- ▶ Déterminer votre style de leadership.
- ▶ Évaluer l'influence que vous avez sur vos homologues et vos supérieurs.

Construire une base d'influence :

- ▶ Concepts de base pour étendre votre influence.
- ▶ Communiquer efficacement.

Exploiter l'influence efficacement :

- ▶ Développer votre base de pouvoir.
- ▶ Établir un climat de confiance.

Journée 2 : Encourager la coopération et vaincre la résistance.

Les outils de la coopération :

- ▶ Établir et maintenir la confiance.
- ▶ Créer un réseau participatif pour l'atteinte des objectifs.
- ▶ Obtenir de vrais engagements.

Appliquer vos méthodes :

- ▶ Déploiement de stratégies d'influence.
- ▶ Savoir faire ressortir le meilleur de chacun.
- ▶ Pratiquer le leadership.

Training : Utiliser les techniques d'influence acquises.

Méthodes d'intervention :

Apports théoriques
Exercices
Simulations
Ateliers interactifs
Etudes de cas ...