



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT



Ref. : 8953095

Duree :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Tarif HT : 1395 €

Code Dokelio : 25360

DÉVELOPPER SON CHARISME ET SON INFLUENCE

Utiliser les techniques de communication persuasive

Convaincre son interlocuteur ou influencer un groupe relève, d'une part, de l'art de la rhétorique et, d'autre part, du sens politique des organisations humaines. La capacité à influencer n'est pas nécessairement innée. Elle relève également d'une démarche pragmatique qui, avec un peu d'apprentissage et de pratique, peut devenir un réflexe.

OBJECTIFS

Acquérir les réflexes pour faire bouger ses interlocuteurs
Optimiser le contenu de ses messages
Maîtriser les techniques d'influence

EVALUATION

[Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.](#)

POUR QUI ?

Managers
Collaborateurs

PRÉREQUIS

Devoir faire preuve de mécanismes d'influence dans son activité professionnelle ou avoir suivi la formation " Argumenter et persuader " (code 53039)

COMPÉTENCES ACQUISES

Mettre son charisme au service de ses objectifs

PROGRAMME

Développer son charisme et son influence

Développer son charisme

- Connaître les 3 éléments du charisme

Autodiagnostic : ses forces et faiblesses « charismatiques »

- Travailler les 3 facettes du charisme
- Interagir efficacement

Exercice d'application : écoute active / passive

Mise en situation : test de son niveau de charisme

Cadrer la situation et définir son objectif d'influence

- Se positionner face aux différents interlocuteurs
- Prendre le positionnement du « Gagnant-Gagnant »
- Mieux comprendre les concepts d'influence et de manipulation
- S'approprier un pouvoir de persuasion
- Persuader individuellement et collectivement



Fédération de la Formation Professionnelle

Exercice d'application : sa force de persuasion en situation avec enjeux

Travailler son message pour communiquer plus efficacement

- Adapter son message à l'interlocuteur
- Maîtriser les « canaux » de communication

Mise en situation : différenciation entre « obliger » et « persuader »

- Connaître les bases de la communication verbale et non verbale
- Identifier les bases de la communication non violente

Exercice d'application : analyse des micro-expressions de son interlocuteur

Mise en situation : identification, chez son interlocuteur, des moyens de l'influencer

Faire bouger son interlocuteur

- Repérer alliés, opposants et passifs
- Faire basculer les passifs et les opposants
- Organiser ses alliés pour faire face aux opposants
- S'appuyer sur le premier cercle et construire des alliances
- Gérer les opposants sur le long terme

Exercice d'application : repérage, dans un groupe, de ses alliés, ses opposants et des passifs

Mise en situation : échanges entre participants jusqu'à persuader l'autre de sa position

Vidéo : Le fonctionnement d'une communication influente

Vidéo : Quels éléments combiner pour donner confiance ?

Vidéo : Quels activateurs d'influence utiliser dans ses messages ?

INTERVENANTS

Stéphanie
PONSIN

Cedric
COPY

LIEUX ET DATES :

Paris

18 et 19 mars 2020
25 et 26 mai 2020
24 et 25 sept. 2020
23 et 24 nov. 2020
09 et 10 déc. 2020
04 et 05 févr. 2021

Lyon

18 et 19 mars 2020
23 et 24 nov. 2020

Nantes

05 et 06 mars 2020
05 et 06 nov. 2020

Bordeaux

18 et 19 mars 2020
23 et 24 nov. 2020

Lille

05 et 06 mars 2020
05 et 06 nov. 2020