

# COMMUNIQUER AVEC IMPACT ET INFLUENCE

Classe virtuelle – 6 heures (2x3 heures)

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Prendre du recul sur sa pratique et ses stratégies pour convaincre
- Mobiliser de nouvelles techniques pour développer son impact
- Identifier les particularités et filtres de ses interlocuteurs pour s'y adapter

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Effectuer un diagnostic de ses points forts et axes d'amélioration en matière d'influence
- S'approprier les leviers qui permettent de favoriser l'adhésion à un message
- S'exprimer avec différents filtres de communication selon ses interlocuteurs

## PUBLIC

Toute personne intéressée de travailler sur son impact personnel et professionnel, en face à face ou avec un public pour faire passer ses messages

4 participants minimum – 8 maximum

## MODALITES DE LA PRESTATION

**100% à distance**

Durée : 6h (2x3h avec une intersession d'1 semaine pour pratiquer et s'entraîner)

2 classes virtuelles

## EVALUATION DES CONNAISSANCES

A l'issue de la formation, un questionnaire d'évaluation des connaissances sera envoyé au participant

### Infos pratiques

#### REFERENCE

SOFT003

#### MOYENS TECHNIQUES

Outils nécessaires : un ordinateur avec caméra, microphone et sortie audio

Logiciel requis : Zoom

#### PREREQUIS

Aucun

#### ANIMATION

Danaé MACHE, consultante et coach. Spécialiste en efficacité professionnelle.

#### DATES 2020

Module 1/2 :  
Vendredi 12 Juin 14h-17h

Module 2/2 :  
Vendredi 19 juin 14h-17h

#### TARIF

580 € HT



# PROGRAMME

## Introduction

- Présentation du cadre global dans lequel s'inscrit la formation
- Temps d'inclusion et de partage des objectifs

## Comprendre et élargir son influence

Objectif de la séquence : Identifier et appliquer différents leviers d'influence

- Identifier ses stratégies préférées d'influence, points forts et points de vigilance
- Savoir utiliser les 5 approches d'influence selon le contexte
- Mobiliser l'imaginaire et les métaphores pour aider à convaincre

## Activer les leviers qui permettent de faire adhérer

Objectif de la séquence : Identifier les techniques pour favoriser l'adhésion à un message

- Comment sortir du jargon d'expert pour mieux se faire entendre et faire « mouche » ?
- Comment crédibiliser un message pour être pris au sérieux ?
- Qu'est ce qui mobilise pour amener à l'action ?
- Comment convaincre quand on est à distance ?

## Parler la « langue » de nos interlocuteurs

Objectif de la séquence : Repérer les filtres de nos interlocuteurs pour moduler notre manière d'aborder un sujet

- S'adapter à différents types d'interlocuteurs selon leurs filtres (factuels, action, émotion...)
- « Pitcher » ses idées pour gagner le droit d'être écouté
- S'entraîner dans une prise de parole face à un groupe ou un individu

## Clôture de la formation

- Capitalisation des connaissances
- Temps de partage entre les participants et l'animatrice

# METHODES PEDAGOGIQUES ET SUPPORTS

Apports théoriques immédiatement suivis de mise en pratique, mises en situation, exercices ludiques