



Influence & Leadership

Mettre en place une stratégie d'influence en entreprise

Durée : 14h réparties en 8 séances de travail de 60 ou 90 mn avec la formatrice et 4h à 6h de travail en autonomie (durée conseillée) avec assistance à distance. Les séances sont espacées de 1 à 3 semaines.

Modalités : mixte présentiel et distanciel.

Public : Dirigeants, membres de comité de direction ou comité exécutif, cadres dirigeants, managers de direction.
Formation individuelle.

Prérequis :
3 ans d'expérience professionnelle minimum.

Nom et qualité de la formatrice :
Experte en communication et stratégie d'influence.

Lieu de la formation : Dans les locaux du client ou un tiers-lieu répondant aux normes d'accueil du public à définir ensemble et en visio-conférence.

Équipement nécessaire :
Salle isolée, table et chaises.
Écran, vidéo-projecteur et paper-board

Tarif : 6800€.
Prestation exonérée de TVA – Art. 261.4.4 a du CGI.

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- comprendre les différents **leviers d'influence** et identifier lesquels sont mobilisables selon son contexte ;
- **cartographier** les jeux d'acteurs et les rapports de pouvoir dans son environnement ;
- analyser les **besoins et motivations des personnes clés** ;
- prendre la parole avec impact pour **convaincre** et embarquer ses publics ;
- **construire une stratégie** d'influence séquencée et réaliste.

Contenu de la formation :

1 - Diagnostic

Rapport à l'influence et à mon écosystème

2 - Les leviers d'influence

Théorie sur l'influence et ses leviers

3 - Cartographie des jeux d'acteurs et d'influence

Panorama et positionnement personnel

4 & 5 - Analyse des attentes et besoins

Méthodologie et écoute

Décryptage acteur par acteur

6 - Construire sa stratégie d'influence

Formaliser un plan d'actions séquencé et anticiper les risques.

7 - Prendre la parole pour convaincre et embarquer

Mobiliser des techniques de communication persuasive sur le fond (structuration et choix des mots) et la forme (posture, voix, gestuelle, ...)

8 - Mise en situation

Analyse des premières actions mises en places, correctifs et entraînement sur des mises en situations.

Moyens pédagogiques et techniques mis en œuvre :

- Analyse des cas concrets amenés par les stagiaires.
- Apports théoriques.
- Fiches et outils pédagogiques.
- Mises en situation.

Evaluation des acquis :

- Auto-évaluations initiale et finale
- Implication du stagiaire dans la réalisation des livrables.
- Evaluation des mises en situation.

Moyens permettant de suivre l'exécution de la formation :

Feuilles d'émargement signées par le ou la stagiaire et la formatrice, par séance.

Validation de la formation :

Une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation est remise au stagiaire à l'issue de la formation.

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap :

Madame Pitch s'engage à mettre en œuvre les adaptations pédagogiques et l'accessibilité physique permettant aux personnes en situation de handicap de suivre leur parcours de formation dans les meilleures conditions, et ainsi d'optimiser leurs chances de réussite.

Les commanditaires de formations et/ou les apprenants sont invités à faire connaître à Marine Cornavin (référente handicap) tout caractère à prendre en compte.

Modalités et délais d'accès à la formation :

Formation individuelle.

Peut être prise en charge par l'OPCO du Client sous réserve d'accord du financeur.

Sous réserve des disponibilités des calendriers du Client et de la Formatrice, le planning de formation est mis en place dès la validation du devis et versement de l'acompte.

Cette formation peut être adaptée en collectif sur demande.