



DEVELOPPER VOS CAPACITES D'INFLUENCE

CONSTAT :

Savoir susciter l'intérêt, capter l'attention, être écouté, convaincre c'est-à-dire être reconnu, constituent les atouts majeurs du manager et participent à son charisme. La compétence technique ne suffit plus pour s'affirmer.

OBJECTIF :

Ce stage permet de :

- Comprendre son propre mode de fonctionnement relationnel et celui de ses interlocuteurs
- Développer sa capacité à communiquer ses idées, ses projets
- Savoir argumenter pour provoquer l'adhésion.

POPULATION CONCERNEE :

Managers, cadres, ingénieurs, toute personne ayant à promouvoir des idées et des projets auprès de sa hiérarchie, ses collègues, ses collaborateurs

PRINCIPAUX THEMES ETUDIES :

- Faire l'auto diagnostic de son mode de fonctionnement relationnel : à quel type d'arguments suis-je sensible ? Et mes interlocuteurs ?
- Convaincre : pourquoi ? Comment ?
- Convaincre : qui ? Comment ?
- "Calibrer" un message
- Déceler les obstacles
- Gérer les alliés et les opposants

METHODE PEDAGOGIQUE :

Etudes de cas. Réflexion individuelle. Exercices précédés ou suivis d'apports théoriques. Travail en sous-groupes. Mises en situation.

DURÉE RECOMMANDEE :

2 jours