



Impact et influence

convaincre sans manipuler

Pour traverser les incertitudes et les multiples changements qui bousculent à cadence répétée l'équilibre des entreprises, le manager ne peut plus se contenter d'encadrer ou d'animer.

Son entreprise attend de lui qu'il expose ses points de vue, ses décisions et les défende intelligemment, qu'il sache argumenter, convaincre, qu'il mette au service de l'entreprise ses capacités d'influence.

Ce stage permet de travailler l'art de l'argumentation et de la persuasion en individualisant ses approches, sans s'écarter de l'éthique qui sépare influence et manipulation.

Objectifs

- Présenter clairement ses idées
- Défendre un point de vue sans polémique
- Maîtriser les techniques d'argumentation
- Identifier les différents mécanismes mentaux et s'y adapter
- Convaincre et persuader sans manipuler
- Utiliser un réseau d'influence

Contenu et déroulement

Introduction

Objectif : découvrir le module

- Présentation du module de son déroulement
- Quiz de positionnement
- Présentations et attentes des stagiaires + retour d'expérience

Influence ou manipulation, quelles différences ?

Objectif : distinguer influence et manipulation pour adopter une posture managériale éthique et responsable.

- Influencer qui, influencer pourquoi : les missions du manager
- Identifier les mécanismes de la manipulation
- Vivre le changement (courbe de deuil et processus de découverte)

Psychologie des interlocuteurs

Objectif : Comprendre ses interlocuteurs pour adapter sa communication et maximiser l'impact de ses messages.

- Reconnaître son interlocuteur pour viser juste
- Utiliser les bons schémas de conviction et les effets persuasifs
- Choisir l'attitude adaptée au contexte

Stratégie et techniques d'argumentation

Objectif : Construire une argumentation solide, agile et éthique pour convaincre avec précision et ouverture.

- Identifier les caractéristiques de l'argumentation
- Préparer son argumentaire
- Evaluer les force et les faiblesses de ses arguments
- Anticiper les objections
- Développer l'écoute active. et son sens de la répartie
- Stratégie de questionnement
- Synchronisation, accords partiels, la vente d'avantages
- Réfuter en restant ouvert au dialogue

Conclusion

- Plan d'action individuel, quiz de positionnement
- Evaluation à chaud et à froid

Le plus Pédagogique

La pédagogie utilisée est basée sur l'exposé des concepts et la mise en pratique de ceux-ci au travers de situations issues du contexte professionnel des participants. Tests, exercices individuels et en sous groupes, alterneront dans les phases pratiques. La vidéo nous permettra d'analyser a posteriori différentes mises en situation.

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Ce stage s'adresse aux Managers, commerciaux et toute personne qui doit défendre ses idées, en interne ou en externe
En groupe de 6 à 8 personnes

DURÉE

2 jours
intra-entreprise
présentiel

TARIF Nous contacter

FORMATEUR

Formateur expérimenté, spécialisé en communication

ACCESSIBILITÉ

<https://www.envoll.fr/pages/handicap>