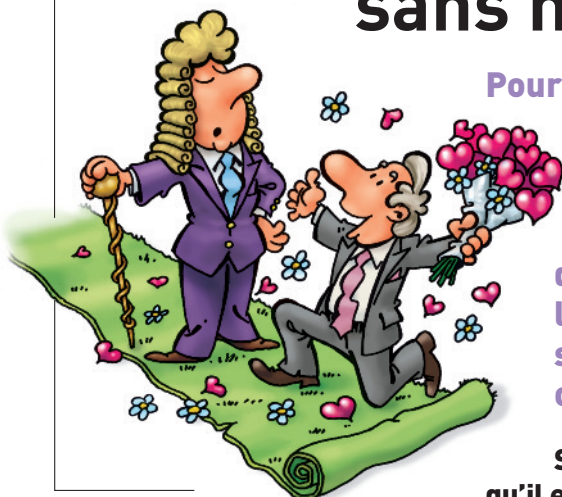


# impact et influence

## ... 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

### DUREE

Cette formation dure 2 jours

### LE PLUS PEDAGOGIQUE

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.

### PERSONNES CONCERNÉES

**Managers, commerciaux et toute personne qui doit défendre ses idées, en interne ou en externe**

Groupes : 6 à 8 participants

### CONTENU

#### Influence ou manipulation quelles différences ?

- 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

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

#### Stratégie et techniques d'argumentation

- Identifier les caractéristiques de l'argumentation
- Préparer son argumentaire
- Evaluer les forces 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