

FAIT À PARIS LE 03/02/2026

DEVELOPPER SON INFLUENCE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Ou comment aiguiser vos compétences relationnelles au service de votre rayonnement ?

Une formation pour développer ses capacités à naviguer à travers les relations formelles et informelles, influencer pour soutenir le succès de ses idées et ses projets en adaptant ses stratégies afin d'optimiser ses chances de succès à toutes les étapes.

OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S) :

- Comprendre les enjeux et les défis de son environnement
- Optimiser sa communication pour gagner en impact
- Assoir une posture collaborative
- Développer sa capacité à s'adapter tout en étant fidèle à ses valeurs

PUBLIC VISÉ :

Collaborateurs, cadres

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation peuvent, si elles le souhaitent, nous contacter directement afin de vérifier la comptabilité de nos outils avec ceux qu'elles utilisent.

Pré requis :

Aucun

A l'issue de la formation ils auront compris :

- Identifier les facteurs et compétences clés d'une autorité influente
- Développer une communication persuasive et adaptée aux situations
- Identifier les forces et pouvoirs en présence
- Prendre de la hauteur pour remettre en perspective les enjeux
- Choisir et mettre en place une stratégie adaptée aux enjeux et aux acteurs en présence

DATES / MODALITÉS DE LA FORMATION :

Durée : 2 jours

Modalité : Formation en présentiel

Taille du groupe : 8/10 personnes

DÉROULÉ / CONTENU DE LA FORMATION :

Comprendre son environnement pour mieux se positionner

- Les enjeux et défis du monde VUCA
- Développer son sens politique dans un monde en mouvement
- S'approprier les changements pour mieux les influencer
- Conjuguer adaptabilité et authenticité un équilibre délicat

Renforcer son pouvoir d'influence et gagner en légitimité

- Les compétences clés pour développer son impact
- Les 4 piliers d'une influence légitime
- Gagner en crédibilité pour mieux convaincre
- Développer sa conviction et sa force de persuasion

Choisir et mettre en place sa stratégie de communication influente

- Clarifier son objectif et son intention
- Identifier les forces et positions des acteurs en présence
- Choisir sa stratégie à partir de critères objectifs et subjectifs
- Anticiper les freins et éviter les pièges
- Créer les alliances ou relais nécessaires pour s'affirmer

Capter son environnement pour mieux influencer

- Développer la connivence et la congruence avec ses interlocuteurs
- Sortir de la spirale attaque-défense
- Identifier les systèmes de croyance qui régissent les comportements
- Construire un climat relationnel de confiance pérenne

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE EMPLOYÉE :

Expérimentation sur la base de situations en lien avec les pratiques des participants, de cas pratiques permettant de valider les acquis et d'exercices concrets.



MOYEN D'ENCADREMENT :

Votre formateur dispose de toutes les compétences techniques et l'expérience nécessaires à l'enseignement de cette formation.

Le formateur et les encadrants peuvent être contactés tous les jours de 9h à 18h par mail à contact@thebigfactory.fr

MODALITÉS D'ADAPTATION PÉDAGOGIQUE :

- Mise en situation répétées durant la formation
- Répartition pédagogique: 70 % de pratique, 30 % d'apports théoriques
- La participation active et l'expérimentation des participants sont privilégiées
- Exercices pratiques, outils d'analyse,
- Pédagogie inversée les apports théoriques seront issus des mises en situation à partir des grilles d'observation données.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, SUIVI ET ÉVALUATION :

AVANT LA FORMATION

Pré-évaluation des participants pour sonder les attentes, diagnostiquer les besoins avant la session et adapter le contenu.

PENDANT LA FORMATION

Formation interactive et rythmée. Les différentes étapes seront appuyées par des outils et illustrées par des exercices pratiques inspirés des situations rencontrées par les participants. Autoévaluations régulières à l'oral tout au long de la journée.

Extranet/Plateforme d'E-Learning mise à disposition pour l'accès aux supports pédagogiques, documents et évaluations.

APRÈS LA FORMATION

Échanges de fin de formation, formulaire d'évaluation des compétences et de satisfaction pour évaluer la qualité de la formation, l'assimilation des concepts, collecter les avis et suggestions d'amélioration.

PERSONNALISATION :

Selon les spécificités des personnes formées, nous adaptons la formation à des projets précis ayant cours dans l'entreprise et pris en main par les salariés.