

Influencer ses collaborateurs grâce aux 5 styles d'influence

Description de la formation

L'influence fait partie de notre quotidien professionnel et personnel. Que ce soit pour concilier des points de vue différents, engager vers un objectif commun ou mobiliser à passer à l'action, l'art d'influencer sera un allié de taille auprès de toutes les parties prenantes avec qui nous avons à interagir dans différents contextes. Prenons le temps ensemble de développer les 5 styles qui vous permettront d'influencer vers votre point de vue efficacement. Chaque participant effectue le test « Influence Style Indicator™ » nous permettant d'identifier son style d'influence prioritaire et les styles sous-utilisés. Avec son profil en main, il sera apte à identifier ses forces et les pistes d'améliorations qui lui permettront de devenir maître dans l'art d'influencer vers son point de vue.

Objectifs pédagogiques

1. Définir l'influence et lister les qualités requises pour l'exercer;
2. Différencier les 5 styles d'influence;
3. Choisir les styles à prioriser dans différents contextes;
4. Identifier ses préférences de styles en matière d'influence;
5. Mettre à profit les gestes clés permettant de développer ses styles.

Contenu

MODULE 1 - Les fondements de l'influence

- Exercice initiatique : pourquoi est-il difficile d'imposer son idée aujourd'hui?
- La définition et les fondements de l'influence
- Les qualités, habiletés et compétences requises pour être un bon influenceur
- Les parties prenantes
- Exercice d'appropriation : le jeu du QUI

MODULE 2 - Les 5 styles d'influence

- Présentation du MHS et du test utilisé
- Les styles d'influence - Rationnaliser, Affirmer, Négocier, Inspirer, Rapprocher
- Les compétences à mettre de l'avant
- Exercice d'appropriation : « Qui a dit ça? »
- Application des différents styles

MODULE 3 - Détermination de son style d'influence

- Remise des rapports individuels et interprétation des résultats
- Atelier : développer les 5 styles d'influence

MODULE 4 - Ancrage des styles d'influence

- Rationnaliser
- Affirmer
- Négocier
- Inspirer
- Rapprocher
- Exercice d'intégration en simulation « tous pour un » permettant de mettre en pratique les styles d'influence dans différents contextes

Méthodologie

Influencer ses collaborateurs grâce aux 5 styles d'influence

- Démonstration
- Travail d'équipe
- Travail individuel
- Groupe de discussion
- Étude de cas
- Simulation

Clientèle visée

Tous

À savoir lorsque cette formation est en ligne

Nos formations en ligne sont diffusées sous forme de classes virtuelles interactives et nous travaillons avec la plateforme Zoom.

Vous devez avoir un ordinateur avec un bon accès à Internet ainsi qu'une caméra, un micro et des haut-parleurs afin de participer à la formation. La caméra doit être fonctionnelle et être ouverte tout au long de la formation pour faciliter les échanges avec le formateur et le volet pratique de la formation.

Formateur(s)

Lucie Turcotte

Ayant acquis une expérience de plus de 12 ans, principalement à titre de directrice des ventes où elle a dirigé une équipe de plusieurs vendeurs, Lucie se spécialise depuis 15 ans dans le coaching et la formation en entreprise. Elle œuvre principalement dans les domaines de la vente, du développement des affaires, de l'attitude client, de l'expérience client (service à la clientèle), de la négociation, de la commercialisation et de la gestion.

Durée

2 jour(s) pour un total de 14 heure(s).

Coût par participant en formation publique

1117 \$

Prochaines dates en formation publique

23 et 24 octobre 2024 (Montréal)

8 et 9 avril 2025 (En ligne)

ÉTS FORMATION est le leader universitaire en formation continue avec plus de 7 000 participants formés annuellement et une offre de plus de 300 différentes formations. Nos formations sont pratiques et pragmatiques et affichent un taux de satisfaction supérieur à 90 %. Consultez notre programmation complète au <http://www.etsformation.ca/>