# Manager : développer son pouvoir d'influence

*Cours Pratique de 2 jours - 14h*
*Réf : FLU - Prix 2025 : 1 570 HT*

Bien utilisé, votre pouvoir d'influence est un puissant levier pour améliorer la coopération au sein de vos équipes et renforcer votre leadership. Ce stage permet de travailler efficacement vos techniques de communication pour développer vos capacités d'influence.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Connaître son style de leadership

Évaluer son pouvoir et celui de ses interlocuteurs

Valoriser pour impliquer

Déjouer les tentatives de manipulation

Influencer en milieu difficile

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Pédagogie basée sur le retour sur expérience, alliant la théorie, la découverte, la démonstration et l'échange entre participants.

## EXERCICE

Application sur des cas réels. Plan de progrès personnalisé. Résolution de problème en équipe. Jeux de rôle.

## PARTICIPANTS

Dirigeants, top et middle management, responsables.

## PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

## COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques…
Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

• Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
• À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
• Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

# LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 05/2024

### 1) Être influent, faire passer des messages

- Pouvoir, autorité et influence.
- Prise de pouvoir et pouvoir à ma disposition.
- Évaluer sa position stratégique et son niveau d'influence au sein de son organisation.

*Exercice : Exercice d'application sur des cas réels rencontrés en entreprise.*

### 2) Stratégies et leadership

- Les six stratégies d'influence et la matrice du pouvoir.
- Repérer son style de leadership et évaluer son influence.
- Développer son assertivité et sa force de conviction.
- Imaginer le futur et les scénarios envisageables.
- Réaliser un 360° pour optimiser les compétences et les potentialités.

*Exercice : Réflexion collective sur les raisons et les moyens du pouvoir d'influence dans son travail.*

### 3) Appliquer les techniques essentielles

- Être orienté "Plug" and "Play", ou comment rester dans le paysage en mode action réaction en permanence.
- Connaître et rentrer dans la " bulle " de l'autre, pour mieux se comprendre et gagner du temps.
- Montrer sa différence, sa spécificité, son originalité, son exemplarité.
- Valoriser les collaborateurs : passer d'un collaborateur hostile à neutre et de neutre à allié.
- Promouvoir les valeurs du groupe. Capitaliser sur ce qui cimente, renforce, rend plus fort.
- Passer d'une stratégie " convaincre " à " faire comprendre " et d'une stratégie " One shot " à une stratégie " durable ".

*Exercice : Créer un plan de progrès personnalisé.*

4) Bâtir un plan d'action en énergie positive

- Déjouer les forces négatives : manipulation, hostilité, perversité.
- Sortir du triangle dramatique et influencer en milieu difficile, hostile, malsain.
- Capitaliser sur l'humain : passer de l'énergie négative à positive et créatrice.
- Mettre en place des règles de coopération efficaces, comprises, acceptées et applicables.
- Gérer tous les types de situation. Prévenir les demandes.
- Être un manager reconnu·: en interne et externe.
- Avoir une vision, un projet pour l'avenir.

*Jeu de rôle : Résolution de problèmes en équipe. Jeux de rôle et débriefing collectif.*

## LES DATES

CLASSE À DISTANCE
2025 : 07 août, 02 oct., 11 déc.

PARIS
2025 : 24 juil., 25 sept., 13 nov., 04 déc.

LYON
2025 : 02 oct., 11 déc.

AIX-EN-PROVENCE
2025 : 02 oct., 11 déc.

BORDEAUX
2025 : 02 oct., 11 déc.

LILLE
2025 : 02 oct., 11 déc.

NANTES
2025 : 02 oct., 11 déc.

SOPHIA-ANTIPOLIS
2025 : 02 oct., 11 déc.

STRASBOURG
2025 : 02 oct., 11 déc.

TOULOUSE
2025 : 02 oct., 11 déc.