

## Persuasion stratégique

### Obtenir les changements que nous attendons de nos interlocuteurs

Notre capacité d'influence est au cœur de notre performance : que nous soyons managers, chefs de projets ou experts, nous devons convaincre nos interlocuteurs et obtenir leur adhésion à nos propositions, en vue d'atteindre nos objectifs. Nous pouvons également conjuguer impact personnel et respect de l'autre pour influencer nos interlocuteurs avec intégrité.

### Éléments clés

**Durée** : 2 + 1 jours

**Lieu** : Palaiseau

**Code** : MII

### Public concerné

- Chefs de projets, Experts, Managers qui souhaitent développer leur capacité d'influence en situation professionnelle

### Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation

### Objectifs

- Comprendre et utiliser les mécanismes de l'influence
- S'appropriier les outils des modèles PNL et Process Communication pour augmenter son impact personnel
- S'entraîner à faire passer ses messages avec efficacité et intégrité
- Savoir convaincre et persuader vos interlocuteurs

### Compétences acquises à l'issue de la formation

- Savoir utiliser les mécanismes de l'influence
- Savoir développer les processus relationnels

## Le programme

### Comprendre et utiliser les mécanismes de l'influence

- Décrypter les motivations de ses interlocuteurs : comprendre au travers d'une grille de lecture le fonctionnement des interlocuteurs
- Argumenter efficacement selon les enjeux et les valeurs de l'interlocuteur
- Formuler des propositions qui font mouche
- Mobiliser ses alliés en réunion

### Gérer efficacement les processus relationnels

- Etablir et maintenir un climat favorable à l'influence



- Faire preuve d'empathie
- Gérer ses propres émotions en situation d'influence

### **Augmenter son impact personnel avec le modèle Process Communication**

#### **Travail à partir du profil Process Com, outil utilisé pour mieux se connaître.**

- Comprendre les types de personnalité et leurs caractéristiques
- Identifier en situation le mode de fonctionnement de son interlocuteur
- Exprimer son message selon le profil de son interlocuteur

### **Intersession : expérimentation des concepts vus les deux premiers jours**

#### **Vendre ses idées avec intégrité**

#### **Bilan des expérimentations faites pendant l'intersession**

- Clarifier les concepts d'influence et de manipulation
- Être congruent en situation d'influence
- Savoir faire passer son message : mise en situation de synthèse

#### **Notre valeur ajoutée :**

Des techniques simples facilement applicables dans sa vie professionnelle et personnelle

#### **Méthode pédagogique**

Apports didactiques, partage d'expérience entre les participants, cas pratiques et mises en situation, support vidéo.  
Profil individuel « Process Communication » (chaque participant remplit un questionnaire avant la formation pour obtenir son profil).

### **Intervenant**

#### **Hubert GAZET**

Il a conduit pendant 4 ans des missions de conseil en stratégie et marketing (Euromap, EDS Management Consulting), puis a exercé pendant 5 ans des responsabilités opérationnelles de développement et de management commercial (Intertechnique, Stéria). Depuis 1998, il conduit des projets de changement managérial et intervient en tant que coach et formateur auprès des managers et de leurs équipes (Consultant manager chez Orga Consultants pendant 6 ans, puis Directeur associé du cabinet Nouvelles Données et fondateur du cabinet Hubert Gazet Consultants).