

# Programme de Formation

## Parole Influente

### Organisation

**Durée** : 16 heures

**Mode d'organisation** : Mixte

### Contenu pédagogique



#### **Public visé**

Tout collaborateur souhaitant avoir plus d'impact dans ses messages (mieux convaincre, inspirer et mobiliser)



#### **Objectifs pédagogiques**

**Vos collaborateurs sont experts dans leur domaine, mais l'expertise seule ne suffit pas à obtenir l'adhésion.**

Trop souvent, les blocages, les résistances et les projets ralentis résultent d'une communication qui informe sans convaincre. Notre formation inter-entreprises « **Parole Influente** » développe leur capacité à **passer de l'information à l'influence**, avec pour objectifs de :

1. Evaluer ses points forts et axes d'amélioration en matière de persuasion
2. Savoir passer d'une logique d'information à une démarche d'influence
3. Construire une argumentation visant à obtenir l'adhésion d'un auditoire
4. Créer les conditions d'un échange constructif avec ses interlocuteurs



#### **Description**

*Cette formation se déroule en inter, c'est-à-dire avec plusieurs participants issus de différentes entreprises, au sein de nos locaux.*

Elle est fondée sur une **approche active et expérientielle**, favorisant l'ancrage des apprentissages :

- **Apports méthodologiques ciblés** pour acquérir des outils :



**Anticiper** : Analyser le contexte de l'interaction • Faire des choix stratégiques et tactiques en fonction de cette analyse • Donner de la force à ses arguments



**Ecouter** : Utiliser reformulation et questionnement • Identifier les moyens de persuasion utilisés par ses interlocuteurs • Accueillir la contradiction, recevoir un message négatif et en tirer matière pour sa réponse



**Dynamiser** : Identifier postures et attitudes pour gagner en force de conviction • Argumenter avec aplomb en restant ouvert au dialogue • Savoir établir le contact, cadrer l'échange et se présenter dans une visée persuasive



**Persuader** : Varier les registres d'argumentation • Renforcer le verbal et le non verbal • Traiter questions et objections

- **Utilisation de notre méthode exclusive des 5 leviers** pour performer à l'oral ©
- **Temps de préparation et de réflexion** sur ses propres situations et en binôme



- **Jeux de rôles/Mises en situation** en partant de **problématiques concrètes** pour s'entraîner, avec analyse et débriefing
- **Exercices pratiques**, issus de la formation des acteurs
- **Utilisation de l'intelligence collective grâce aux feedback entre pairs**
- **Définition d'un plan d'action personnel**



## Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant renforcer sa capacité à convaincre, fédérer et faire adhérer, notamment :

- **Managers, chefs de projet et responsables d'équipe** qui doivent mobiliser, motiver ou orienter des collaborateurs sans nécessairement disposer d'un pouvoir hiérarchique fort
- **Professionnels amenés à défendre des idées, projets ou orientations** auprès de collègues, partenaires, clients ou instances décisionnelles
- **Cadres et collaborateurs transverses** qui doivent travailler en coordination avec différents services et obtenir l'adhésion
- **Commerciaux, consultants et experts métiers** souhaitant renforcer leur impact, leur crédibilité et leur capacité d'influence relationnelle



## Modalités pédagogiques

### 1. Une pédagogie de l'action

Appuyée sur notre **"trépied du progrès"**, elle est active et pratique, et vise à donner à chaque participant l'autonomie indispensable à toute progression durable. Des repères théoriques ainsi que des méthodes sont transmis de manière interactive et complètent les nombreux exercices pour aider à l'appropriation du contenu.

### 2. Des sources multiples

Issue de différentes approches notamment **des techniques théâtrales**, l'école de *Palo Alto*, la *Psychologie positive*, elle vise la valorisation des ressources individuelles pour leur mise en oeuvre dans le contexte professionnel de nos apprenants.

### 3. Une personnalisation des apprentissages

Avec notre systématisation des feedback après un exercice synthèse (*en précisant les points de force et les axes de développement, selon une grille préétablie*).



## Moyens et supports pédagogiques

Des supports de formation sont remis aux participants. Sous forme de **fiches récapitulatives**, ils contiennent les **principaux concepts** que nos formateurs vont délivrer pendant la formation. Le plus souvent, elles sont au format **digital (pdf)** et sont adressées par mail. Dans certains cas, il peut s'agir de **documents papier**.

Si la formation se déroule dans nos locaux, notre bibliothèque, forte de plus de **200 livres**, est à la disposition de nos participants, en libre accès. Notre équipe est également disponible pour un **partage d'expérience** avec nos participants.



## Modalités d'évaluation et de suivi

### Évaluation permanente

- Au fil de l'eau lors des différentes mises en situation
- En fin de formation : sur un exercice de synthèse
- Après la formation : via un formulaire en ligne



## Informations sur l'accessibilité

Pour toute demande relative à l'accessibilité ou à des besoins spécifiques concernant une personne en situation de handicap, que la formation Quilotoa soit réalisée dans nos locaux ou chez nos clients, nous vous prions de bien vouloir contacter **Nathalie BARBEY** au **01 47 48 18 18** ou par courriel à

l'adresse **n.barbey@quilotoagroup.com**. Cela permettra au formateur d'ajuster les conditions de son intervention.