

DEVENIR PLUS INFLUENT

Renforcer rapidement son pouvoir d'influence
grâce à une formation pratique, concrète et pertinente

Bien évidemment, on n'apprend pas à être influent en quelques heures. Néanmoins, chacun peut accroître son influence en s'appuyant sur 3 piliers : sa crédibilité, son authenticité et ses capacités à communiquer

OBJECTIFS :

- **Brosser le tableau des mécanismes qui construisent l'influence**
- **Mettre en œuvre votre stratégie d'influence**
- **Etre en capacité de mettre en scène les 3 piliers de l'influence**

Public : Tous chefs d'entreprise, dirigeants, mandataires, élus

Pré requis : aucun

Participants : 8 à 10 personnes maximum

Durée : 1 jour (7 heures)

Coût : 650 € HT

Possibilité de prise en charge par votre OPCA

ORDM est un centre de formation agréé référencé DataDock

Lieu de formation : IELO ORDM 168 route de St Joseph 44 300 Nantes



CONTENU DE LA FORMATION

- 1 : de quoi parle-t-on ?** Définition /influence et manipulation /clarifier les mots voisins charisme, leadership, autorité
- 2 : idées fausses à désapprendre :** manager compétent = leader influent / il suffit d'avoir raison pour avoir raison
- 3 : l'influence est une construction :** la crédibilité : élément de base / l'authenticité : posture de base / communiquer : savoir de base / la cohérence : l'équation influente
- 4 : mise en place des techniques d'influence :** mettre en scène sa crédibilité / mettre en scène son authenticité
- 5 : les mots outils d'influence :** des mots différents que ceux des autres / des mots plus convaincants que ceux des autres
- 6 : les supports contemporains de l'influence :** l'écrit : rédiger des articles, écrire des livres / les réseaux sociaux : panorama des réseaux, rédiger, utilisation de l'image et la vidéo / la prise de parole publique : allocutions et discours, conférences et présentations, médias audiovisuels

METHODE ET PLUS PEDAGOGIQUES :

- 1 : la formation est animée par un intervenant expert.
- 2 : des apports théoriques et stratégiques alternés avec des exercices pratiques et mises en situation concrètes sous forme de jeux de rôles
- 3 : intervention de 2 grands témoins également invités à la pause déjeuner : échange d'expérience et prise en compte du milieu professionnel de chacun.

Validation/Certification : attestation de fin de formation

Evaluation : à l'issue de la formation, un tour de table est réalisé pour évaluer la qualité de la prestation et les acquis de chacun. En complément, le participant remplit systématiquement un questionnaire d'évaluation de la prestation. Cette évaluation est ensuite analysée par l'ORDM afin de faire évoluer l'offre et les méthodes pédagogiques

Inscriptions auprès de Isabelle Carré : Isabelle.carre@IELOinstitut.com . 06 04 42 41 61

ORDM 168 route de St Joseph 44 300 Nantes 02 49 62 10 36 . www.IELOinstitut.com Twitter / Facebook : @IELOinstitut