

LES STRATÉGIES POUR EXERCER VOTRE POUVOIR D'INFLUENCE

Sommaire

Pour connaître le style de comportement de quelqu'un d'autre, il faut d'abord connaître le nôtre, afin de pouvoir le modifier au besoin. Cette connaissance des styles vous permettra de prévoir les réactions probables des personnes à toute une gamme de situations et surtout, leurs réactions envers vous. Lorsque vous commencez à en prendre conscience, c'est en général que vous êtes face au style habituel de votre interlocuteur; **vous pouvez dès cet instant comprendre mieux ses besoins et améliorer la communication.** Cependant, le plus important est sans doute de comprendre que la réaction d'autrui dépend moins de vous-même que vous ne le pensez. **Le comportement de votre interlocuteur est fonction de son style plutôt que d'une réaction personnelle à votre comportement.**

Savoir influencer les autres est une qualité indispensable à la réussite professionnelle. Avez-vous parfois l'impression que votre message ne passe pas? Chacun, à son niveau, peut exercer un pouvoir de persuasion, encore faut-il connaître certaines techniques. Avoir de bonnes idées n'est pas suffisant, il faut convaincre, persuader et rallier d'autres personnes à votre point de vue.

Objectif général

L'objectif général est de permettre aux professionnels de se doter d'outils simples pour leur permettre d'exercer un leadership efficace, de communiquer en fonction du type de personnes avec lesquelles ils transigent et de convaincre, persuader et exercer un pouvoir d'influence sur les autres.

Objectifs spécifiques

1. Connaître votre style de comportement (la façon dont les autres vous voient).
2. Être en mesure de définir le style des autres personnes.
3. Vous adapter aux autres en comprenant leur style de comportement social.
4. Approfondir les connaissances au niveau des processus de pouvoir et d'influence.
5. Se familiariser avec les différentes sources de pouvoir afin d'en faire bon usage.
6. Développer stratégiquement sa force de conviction avant, pendant et après une rencontre.
7. Prendre conscience de son impact pour mieux exercer son pouvoir d'influence.
8. Développer ses habiletés pour influencer un groupe de travail.

MITRA SERVICES AUX ENTREPRISES

54, rue Gagnon, Victoriaville (Québec) G6P 6G2, tél. : 819 357-2100, téléc. : 819 357-2731
574, rue le Royer, Saint-Lambert (Québec) J4R 1M6, tél. : 450 671-2100 téléc. : 450 671-5501
Courriel : info@mitraservices.com Site Web : www.mitraservices.com

Contenu de la formation

Partie 1 – Le comportement social

- a. Découvrir son style de comportement social
- b. Comment suis-je perçu par les personnes de styles différents?
- c. Liste de contrôle pour chaque style
- d. Forces et faiblesses de mon style comme membre d'une équipe
- e. Convaincre un décideur par une approche adaptée à son style

Partie 2 – Le pouvoir et l'influence

- a. Les sources d'influence et de pouvoir reliées à la personne et à la position
- b. Les aspects, les problèmes et les réactions face au pouvoir
- c. Stratégies, procédés et tactiques pour développer son pouvoir d'influence en comité, en réunion et en équipe de travail
- d. Les façons d'utiliser son pouvoir personnel
- e. Devenir une personne d'influence

Méthodologie

Formation en groupe. Les méthodes utilisées sont : le travail en équipe et individuel, des exercices, des mises en situations et un manuel détaillé.

Durée

1 journée de 7 h