

# Manager : développer votre pouvoir d'influence

-Référence: **ML-58**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

## Les objectifs de la formation

- Connaître son style de leadership
- Evaluer son pouvoir et celui de ses interlocuteurs
- Valoriser pour impliquer Déjouer les tentatives de manipulation
- Influencer en milieu difficile

## A qui s'adresse cette formation ?

### POUR QUI :

- Dirigeant, top et middle management, responsables.

## Programme

- **Etre influent, faire passer des messages**
  - Pouvoir, autorité et influence.
  - Prise de pouvoir et pouvoir à ma disposition.
  - Evaluer sa position stratégique et son niveau d'influence au sein de son organisation.
  - Exercice: Exercice: d'application sur des cas réels rencontrés en entreprise.
- **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.
- **Appliquer les techniques essentielles**
  - Etre 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".
- D'une stratégie "One shot" à une stratégie "durable".
- Exercice: Créer un plan de progrès personnalisé.

### • **Appliquer les techniques essentielles**

- Etre 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".
- D'une stratégie "One shot" à une stratégie "durable".
- Exercice: Créer un plan de progrès personnalisé.

### • **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.
- Etre 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.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :  
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30  
Casablanca 20340, Maroc