



FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

BEST-OF

DIST.

Ref. : 8953095

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1560 € HT

Repas inclus

Code Dokelio : 25360

DÉVELOPPER SON CHARISME ET SON INFLUENCE

Utiliser les techniques de communication persuasive

Convaincre son interlocuteur ou influencer un groupe relève, d'une part, de l'art de la rhétorique et, d'autre part, du sens politique des organisations humaines. La capacité à influencer n'est pas nécessairement innée. Elle relève également d'une démarche pragmatique qui, avec un peu d'apprentissage et de pratique, peut devenir un réflexe.

OBJECTIFS

Acquérir les réflexes pour faire bouger ses interlocuteurs
Optimiser le contenu de ses messages pour qu'ils aient plus d'impact
Maîtriser les techniques d'influence en situations individuelles ou collectives

Sur l'année 2023, taux d'atteinte des objectifs est de 98%

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Managers
Collaborateurs

PRÉREQUIS

Devoir faire preuve de mécanismes d'influence dans son activité professionnelle ou avoir suivi la formation " Argumenter et persuader " (code 53039)

COMPÉTENCES ACQUISES

Mettre son charisme au service de ses objectifs

PROGRAMME

Pendant
Développer son charisme et son influence

Développer son charisme

- Connaître les 3 éléments du charisme

Autodiagnostic : ses forces et faiblesses « charismatiques »

- Travailler les 3 facettes du charisme
- Interagir efficacement

Exercice d'application : écoute active / passive

Mise en situation : test de son niveau de charisme

Cadrer la situation et définir son objectif d'influence

- Se positionner face aux différents interlocuteurs
- Prendre le positionnement du « Gagnant-Gagnant »
- Mieux comprendre les concepts d'influence et de manipulation



- S'approprier un pouvoir de persuasion
- Persuader individuellement et collectivement

Exercice d'application : sa force de persuasion en situation avec enjeux

Travailler son message pour communiquer plus efficacement

- Adapter son message à l'interlocuteur
- Maîtriser les « canaux » de communication

Mise en situation : différenciation entre « obliger » et « persuader »

- Connaître les bases de la communication verbale et non verbale
- Identifier les bases de la communication non violente

Exercice d'application : analyse des micro-expressions de son interlocuteur

Mise en situation : identification, chez son interlocuteur, des moyens de l'influencer

Faire bouger son interlocuteur

- Repérer alliés, opposants et passifs
- Faire basculer les passifs et les opposants
- Organiser ses alliés pour faire face aux opposants
- S'appuyer sur le premier cercle et construire des alliances
- Gérer les opposants sur le long terme

Exercice d'application : repérage, dans un groupe, de ses alliés, ses opposants et des passifs

Mise en situation : échanges entre participants jusqu'à persuader l'autre de sa position

Vidéo : Le fonctionnement d'une communication influente

Vidéo : Quels éléments combiner pour donner confiance ?

Vidéo : Quels activateurs d'influence utiliser dans ses messages ?

INTERVENANTS

Céline Buecher

Formatrice en communication interpersonnelle, intelligence émotionnelle et management.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Pédagogie participative mettant l'apprenant au cœur de l'apprentissage. Utilisation de techniques ludo-pédagogiques pour une meilleure appropriation. Ancrage facilité par une évaluation continue des connaissances au moyen d'outils digitaux et/ou de cas pratiques.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap



LIEUX ET DATES

À distance

05 et 06 févr. 2026

18 et 19 mai 2026

06 et 07 juil. 2026

03 et 04 sept. 2026



19 et 20 nov. 2026

Lyon

18 et 19 mai 2026
19 et 20 nov. 2026

Nantes

18 et 19 mai 2026
19 et 20 nov. 2026

Lille

18 et 19 mai 2026
19 et 20 nov. 2026

Toulouse

18 et 19 mai 2026
19 et 20 nov. 2026

Paris

27 et 28 nov. 2025
08 et 09 déc. 2025
09 et 10 avr. 2026
18 et 19 juin 2026
05 et 06 oct. 2026
08 et 09 déc. 2026

Marseille

18 et 19 mai 2026
19 et 20 nov. 2026

Bordeaux

18 et 19 mai 2026
19 et 20 nov. 2026

Strasbourg

18 et 19 mai 2026
19 et 20 nov. 2026