

Formation : Manager, développer son influence et son leadership

Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. FLU

Prix : 1590 € H.T.

★★★★☆ 4,5 / 5

BEST

Blended

Bien utilisé, votre pouvoir d'influence est un puissant levier pour améliorer la coopération au sein de vos équipes et renforcer votre leadership. Ce cours permet de travailler efficacement vos techniques de communication pour développer vos capacités d'influence.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

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

Public concerné

Dirigeants, top et middle management, responsables.

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

Méthodes et moyens pédagogiques

Exercice

Application sur des cas réels. Plan de progrès personnalisé. Résolution de problème en équipe. Jeux de rôle.

Méthodes pédagogiques

Pédagogie basée sur le retour sur expérience, alliant la théorie, la découverte, la démonstration et l'échange entre participants.

PARTICIPANTS

Dirigeants, top et middle management, responsables.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Être influent, faire passer des messages

- Pouvoir, autorité et influence.
- Prise de pouvoir et pouvoir à ma disposition.
- Évaluer sa position stratégique et son niveau d'influence au sein de son organisation.

Exercice

Exercice d'application sur des cas réels rencontrés en entreprise.

2 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.

3 Appliquer les techniques essentielles

- Être 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 " et d'une stratégie " One shot " à une stratégie " durable ".

Exercice

Créer un plan de progrès personnalisé.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

4 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.
- Être 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.

Options

Blended : 105 € HT

Approfondissez les connaissances acquises en formation grâce aux modules e-learning de notre [Chaîne e-learning management](#). Un apprentissage flexible et complet, à suivre à votre rythme dès le premier jour de votre présentiel.

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 26 mars, 23 avr., 28 mai, 25 juin, 25 juin, 24 sep., 24 sep., 29 oct., 16 nov., 14 déc., 14 déc.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 26 mars, 23 avr., 28 mai, 25 juin, 24 sep., 29 oct., 16 nov., 14 déc.

LYON

2026 : 28 mai, 24 sep., 14 déc.

AIX-EN-PROVENCE

2026 : 25 juin, 29 oct.

BORDEAUX

2026 : 25 juin, 29 oct.

LILLE

2026 : 25 juin, 29 oct.

NANTES

2026 : 28 mai, 24 sep., 14 déc.

STRASBOURG

2026 : 25 juin, 29 oct.

TOULOUSE

2026 : 25 juin, 29 oct.