



STRATÉGIE RELATIONNELLE D'INFLUENCE

Fédérer le plus grand nombre d'acteurs dans ses projets

QUI PARTICIPE ?

Cette formation est destinée aux managers, fonctionnels, pilotes de projet et experts désireux de perfectionner leurs stratégies de mobilisation et d'influence des acteurs (alliés ou opposants).

Prérequis : maîtriser les fondamentaux du leadership managérial ou transversal.

QUELS BÉNÉFICES ?

- **Impliquer les acteurs d'un projet grâce à des stratégies de mobilisation appropriées** : appel au soutien, appui sur des alliés, contournement, transaction...
- **Élaborer des stratégies interpersonnelles pour un projet ou une mission de grande envergure** : anticiper pour réagir avec justesse aux éventuels freins et difficultés, optimiser son impact relationnel...
- **Identifier son style relationnel et exercer une influence appropriée** : adapter ses stratégies de mobilisation à chaque interlocuteur

LES "PLUS" DE LA FORMATION

- **Outil de connaissance de soi INSIGHTS DISCOVERY** : identification de son profil relationnel et de ses impacts sur la conduite de projets et la mobilisation des acteurs
- **Accompagnement personnalisé** : transposition des stratégies relationnelles sur les projets de chaque participant, grâce à une relation suivie avec le consultant (hotline disponible pendant et après la formation)
- **Exigence pédagogique** : entraînements intensifs pour acquérir la capacité à développer une stratégie interpersonnelle adaptée à la réalisation de ses projets

Compétences déclinées



Repères

- Enrichir ses connaissances. Exemples : concepts, méthodes, cadre légal...



Pratiques

- S'approprier le savoir-faire de la fonction et savoir diriger son action



Postures

- Prendre conscience de ses actes, développer son impact relationnel et sa communication

QUEL CONSULTANT ANIME LA FORMATION ?

Depuis 1982, les consultants en management forment au **leadership**, aux **techniques** et aux **comportements efficaces de communication**. Ils se différencient particulièrement par leur dimension **opérationnelle** qui permet une mise en application concrète et immédiate. La marque Altedia Dynargie signe des modalités pédagogiques spécifiques grâce auxquelles chaque participant gagne en

performance relationnelle et peut modifier durablement ses comportements et renforcer sa posture.

En effet, la **pédagogie interactive Altedia Dynargie consacre 80 % du temps** aux mises en situation concrètes à partir de nombreux cas pratiques, face au consultant, avec feed-back de progrès et application d'un plan d'action personnalisé.

**J1****J2-3**

2 MOIS

PROGRAMME & CALENDRIER

STRATÉGIE RELATIONNELLE D'INFLUENCE

J1 COMMENT ANNONCER UN PROJET, IMPLIQUER ET MOBILISER LES ACTEURS ?

- Mise en situation sur un exercice d'équipe
- 1^{re} session de travail sur une étude de cas :
 - analyse du projet afin de préparer la stratégie d'annonce
 - découverte de la cartographie des différents acteurs (*a priori/ a posteriori*)
 - annonce de l'objectif, implication des parties prenantes et traitement des objections
 - debrief de la réunion de lancement
- 2^e session de travail sur une étude de cas :
 - élaboration et travail sur les différentes stratégies de mobilisation (appel au soutien, appui sur les alliés, contournement, ricochet, transaction)
 - mise en miroir des outils de communication
- 3^e session de travail sur une étude de cas :
 - transposition aux situations des participants
 - auto-diagnostic
 - préparation du plan de mise en application



Discovery

> 2 MOIS DE MISE EN APPLICATION AVEC HOTLINE DE SUIVI

- Pendant l'intersession, le participant :
 - met en œuvre son plan de mise en application, soutenu par une hotline avec le consultant
 - remplit son questionnaire *Insights Discovery*
 - reçoit son profil *Insights* et réalise son autoanalyse

J2-3 COMMENT RECONNAÎTRE LE STYLE DE COMMUNICATION DE MON INTERLOCUTEUR ?**COMMENT INTERAGIR AVEC UN MODE DE FONCTIONNEMENT DIFFÉRENT DU MIEN ?**

- Rapport oral de mise en application : partage d'expériences, résolution des difficultés rencontrées, rappel des outils clés de conditions d'utilisation
- Découverte du concept *Insights* : remise et appropriation des profils personnels (reconnaissance de son mode relationnel privilégié et de ses impacts dans la relation et l'action)
- 4^e session de travail sur une étude de cas :
 - intégration des profils *Insights*
 - travail sur les stratégies relationnelles, selon la diversité des modes de fonctionnement
- Transposition aux situations des participants
- Préparation du plan de mise en application :
 - mise en place de la hotline de suivi
 - bilan personnel
- Plan d'actions personnel

SUIVI PERSONNALISÉ

Pack A Accompagnement individuel à la demande, répondre à un besoin spécifique... séance de 2h selon vos besoins

Pack B Bilan post-formation avec le consultant, 1h d'entretien individuel par téléphone

FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Accélérer le déploiement d'une transformation : Management des changements
- Adapter son style de leadership au contexte : Leadership et motivation d'équipe
- Gagner en leadership dans sa conduite de projet latéral : Management transversal
- Impliquer efficacement en collectif : Conduite et animation de réunion

De nouvelles sessions et lieux de formation sur toute la France sont ouverts en cours d'année - Consultez notre site internet ou contactez-nous pour être informé des évolutions.

Lieu	Session	J 1	J 2-3
PARIS 15 ^e	621 SR	Mer 8 juin 16	Mar 6 sept. 16 Mer 7 sept. 16
PARIS 15 ^e	622 SR	Ven 14 oct. 16	Jeu 1 ^{er} déc. 16 Ven 2 déc. 16
PARIS 15 ^e	721 SR	Ven 17 mars 17	Mar 16 mai 17 Mer 17 mai 17

HORAIRES 9h00 à 17h00**MODALITÉS** Prix H.T.

- **Formation** 2 660 €
- **Pack A** 700 €
- **Pack B** 345 €

INSCRIPTION EN LIGNE

Accès au formulaire sur la page d'accueil du site

CONTACT

Stéphane GEY
+33 (0)1 44 91 51 94
sgey@dynargie.fr

altdia-dynargie.fr**Dynargie**