

# GAGNER EN INFLUENCE

Une approche simple et novatrice pour mieux manager, vendre, coopérer, accompagner les transformations.

## Format

- 2 jours en présentiel, par groupes de 8 personnes
- 2 X 1h d'accompagnement individuel à distance

Public visé : tout public

## Prérequis

- Remplir le questionnaire préalable de préparation des attentes individuelles
- Identifier les situations réelles du quotidien qui serviront de base à l'entraînement

## Moyens pédagogiques

- Sensibilisation par l'expérimentation
- La juste mesure de concepts
- Acquisition par l'**entraînement** avec les situations réelles des participants, autour de 4 compétences clés :
  - ❶ Comprendre et reconnaître les enjeux des relations
  - ❷ Clarifier ses objectifs
  - ❸ Oser et savoir les exprimer
  - ❹ S'écouter soi et écouter l'autre
- Préparation en binômes, debriefs collectifs
- Accompagnement individuel à la mise en œuvre (distanciel)

## Moyens d'évaluation et de suivi

- Evaluations réalisées au cours du module selon des formes et modalités adaptées
- Evaluation « à chaud » en fin de module
- Remise d'une grille d'auto-évaluation et de suivi dans le temps des compétences développées
- Accompagnement individuel

## Modalités de mise en place

**Pour toute question liée aux modalités de mise en place ou au handicap**, contacter :  
[brigitte.orain@multiples-com.com](mailto:brigitte.orain@multiples-com.com)

## Objectifs

- ✓ Développer son **efficacité relationnelle**
- ✓ Mieux allier attention à l'autre, respect de soi et intérêts réciproques
- ✓ Oser et savoir exprimer sans brutalité ce qui est habituellement sous-entendu ou non-dit
- ✓ Développer à la fois confiance en soi, crédibilité et professionnalisme
- ✓ Aborder plus sereinement les situations délicates ou à fort enjeu

## Résultats

- Des relations plus fluides, une posture attentive, orientée résultat
- Oser davantage, dans le respect de sa propre personnalité
- Ecouter sans jugement, avec rigueur et bienveillance
- Faire valoir ses points de vue, prendre position
- Aligner comportements et objectifs ; donner envie
- Etre exigeant sans être autoritaire

## Compétences développées

- Disposer de repères pour maîtriser ce qui se joue dans les relations interpersonnelles
- Constaté que les enjeux, le stress, provoquent trop souvent non-dits, détours, etc.
- Etre d'abord clair avec soi-même pour être clair avec son interlocuteur
- Mettre en œuvre les éléments constitutifs d'une relation efficace et constructive, en toute circonstance
- Redécouvrir les moyens de la cohérence entre intentions et propos
- Installer les conditions d'un dialogue constructif
- Avoir le niveau de liberté et d'à-propos qui permet d'avancer avec l'autre plutôt que « contre » l'autre