

Management transversal : Obtenir des résultats sans autorité directe - 4 jours

formation 294

- Vous apprendrez à**
- Utiliser des stratégies d'influence pour obtenir un engagement des autres et pour promouvoir la collaboration
 - Définir les résultats voulus dans une optique gagnant-gagnant
 - Ajuster dynamiquement votre façon d'aborder les autres pour obtenir leur adhésion
 - Atteindre les objectifs en renforçant la confiance et la coopération
 - Gérer efficacement les comportements difficiles pour surmonter la résistance ou l'inertie des autres
 - Utiliser vos connaissances et compétences plutôt que vos fonctions et votre statut pour influencer les autres

Objectif Les professionnels ont souvent la responsabilité de mener à bien un projet sans disposer de l'autorité ou des ressources nécessaires pour relever le défi. Savoir exploiter certaines techniques d'influence peut alors être déterminant dans la réussite ou l'échec de ce projet. Grâce aux mises en pratique, aux simulations vidéo, aux auto-évaluations et aux jeux de rôles, vous acquerez les techniques, les comportements et les attitudes à adopter pour obtenir les résultats escomptés sans avoir recours à l'autorité.

À qui s'adresse cette formation Ce cours s'adresse aux managers, chefs de projets et autres collaborateurs qui souhaitent faire preuve d'influence plutôt que d'autorité directe pour atteindre leurs objectifs.

RealityPlus™ Tout au long du cours, vous prendrez part à une simulation basée sur des activités en environnement multimédia qui vous permettront de mettre en pratique divers techniques, outils et stratégies d'influence. Les activités comprennent :

- Révéler vos aptitudes de leader
- Évaluer votre utilisation de stratégies d'influence
- Gérer efficacement les résistances
- Identifier les différentes applications du pouvoir et les résultats habituels grâce à des simulations vidéo
- Appliquer le leadership et les techniques d'influence dans une configuration de groupe
- Évaluer votre savoir-faire politique
- Utiliser des approches gagnant-gagnant pour persuader les autres à agir
- Construire des relations de confiance et une bonne entente
- Être à l'écoute de divers points de vue
- Gagner l'adhésion dans des situations difficiles

Management transversal : Obtenir des résultats sans autorité directe - 4 jours formation 294

Définition de l'influence

- Identification des trois éléments clés
- Créer collectivement de la valeur
- Savoir gérer la résistance pour des résultats positifs

Les éléments de l'influence

Les cinq facteurs essentiels pour avoir de l'influence

- Utiliser les cinq facteurs : capacité, valeur perçue, réalisation de la valeur perçue, coût perçu, risque perçu
- Pallier les risques personnels
- Utiliser une formule d'influence pour orienter votre organisation

Obtenir et conserver l'engagement

- Énoncer les résultats attendus
- Dépasser les attitudes de complaisance
- Créer la collaboration

Reconnaître la manipulation et prendre des mesures concrètes

- Faire la différence entre manipulation et influence
- Obtenir un accord sur lequel vous pouvez compter

Construire vos bases

Établir et maintenir la confiance

- Construire des relations de confiance
- Conserver votre éthique et votre intégrité

Développer la relation à l'autre

- Établir une relation rapide
- Utilisation de techniques pour créer la relation

Être à l'écoute des multiples points de vue

- Prendre des habitudes d'écoute active
- Être à l'écoute plutôt que faire la sourde oreille

Application de six stratégies d'influence majeures

Identification des points forts et des faiblesses

- Tirer parti des avantages de chaque stratégie
- Création de votre plan personnel
- Créer et étendre votre réseau participatif
- Négocier pour obtenir les résultats désirés

Optimisation de vos préférences personnelles

- Développer la stratégie qui vous est la plus adaptée
- Éviter les pièges

Étendre votre base de pouvoir

Les six types de pouvoir

- Référent
- Information
- Expert
- Légitime
- Récompense
- Coercitif
- Étendre votre pouvoir personnel

Développer votre savoir-faire politique

- Naviguer dans les eaux politiques de l'entreprise
- Renforcer les relations de travail
- Adapter votre savoir-faire politique aux normes culturelles
- Déterminer et appliquer efficacement des stratégies politiques

Collaborer avec des perspectives différentes

- Transformer la résistance et l'inertie chez les autres
- S'adapter avec souplesse aux situations d'influence

Pratiquer un leadership exemplaire

Mettre en œuvre les cinq pratiques de leadership

- Montrer la voie
- Inspirer une vision partagée
- Remettre en question le processus
- Permettre aux autres d'agir
- Encourager
- Adapter les approches de leadership selon la situation

Développer votre plan de leadership personnel

- Évaluer votre profil de leader
- Stratégies pour cultiver vos compétences en leadership
- Être à l'origine d'un changement radical chez les autres

Gérer les comportements difficiles

Reconnaître l'interaction des perceptions

- Identification de six comportements difficiles : toujours d'accord, cynique, arrogant, pleurnicheur, fade, agressif
- Surmonter la tendance à prendre les choses personnellement

Prendre des mesures fermes

- Identification et utilisation des techniques de déviation
- Développer des remèdes contre les situations difficiles

- Employer des stratégies spécifiques aux comportements difficiles
- Transformer la confrontation en collaboration

Surmonter les résistances

- Reconnaître les nombreuses formes de résistance
- Appliquer le modèle d'accord en quatre étapes
- Obtenir des résultats en situation réelle