

Développer son Pouvoir d’Influence

Lien : https://maroc-performance.com/formation/developper-son-pouvoir-dinfluence

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**MRL63**	**Leadership**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Évaluer son pouvoir et celui de ses interlocuteurs
- Influencer avec éthique
- Communiquer avec impact auprès des bons interlocuteurs
- Impliquer ses interlocuteurs dans la réalisation des projets

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- ✔ Dirigeant
- ✔ Cadre dirigeant
- ✔ Membre de comité de direction
- ✔ Cadre supérieur
- ✔ Directeur opérationnel
- ✔ Directeur d'activités transverses
- ✔ Responsable de filiale ou de centre de profit

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les mécanismes de l’influence

- Le fonctionnement du cerveau humain vis à vis de l’influence
- Les 5 actions qui renforcent l’engagement chez l’individu
- Influence et manipulation : points communs et différences

2 / Aller "à la pêche" de tous les pouvoirs à ma disposition

- Diagnostiquer mes propres capacités à prendre mes pouvoirs
- Recenser toutes les sources de pouvoirs à ma disposition
- Rencontrer et faire "avec" les pouvoirs de mes interlocuteurs

3 / Choisir ses stratégies d'influence

- Penser le futur pour influencer
- Mettre en cohérence les finalités, buts, objectifs, argumentations et actions
- Penser les scénarios

4 / S'approprier les techniques incontournables

- Persuader par les narrations, proverbes et métaphores
- Être orienté "Plug" and "Play", ou comment rester dans le paysage en mode action réaction en permanence
- Rentrer aisément dans la "bulle" des autres
- Montrer sa différence, sa spécificité, son originalité, son exemplarité
- Valoriser les collaborateurs : passer d'un collaborateur hostile à neutre et de neutre à allié

Maroc Performance

- 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 "

5 / Augmenter sa capacité d’influence auprès des bonnes personnes

- Outils et techniques pour créer de l’alliance avec n’importe quel interlocuteur
- Comment communiquer avec assertivité et se rendre convaincant
- Convaincre sans écraser son interlocuteur : les formules qui marchent, celles à éviter
- Techniques pour développer de l’agilité relationnelle

Approche pédagogique

- ✔ Support Ecrit et Projection
- ✔ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✔ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✔ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✔ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✔ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

17 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
11 au 13 Août 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 15 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Document généré le 18/11/2026 — Réf : MRL63
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance