

## 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
  - 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
- 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™**
- Révéler vos aptitudes de leader
  - Évaluer votre utilisation de stratégies d'influence
  - Utiliser des approches gagnant-gagnant pour persuader les autres
  - Construire des relations de confiance et une bonne entente
  - Être à l'écoute de divers points de vue

## 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
- 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 6 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

### Penser de façon stratégique

- Exécuter 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 intelligence 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

### 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
- Surmonter la tendance à prendre les choses pour soi

### 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