



## Parole en public et influence

- Relations médias
- Présentations convaincantes
- La synthèse à l'oral
- Rédaction de discours
- Influence et leadership

# Influence et leadership

Dites ce que vous voulez dire - et comme vous voulez le dire - chaque fois et toutes les fois. Affirmez-vous à la hauteur de votre talent, faites partager vos idées et exercez votre influence.

### ➤ Affirmez-vous et faites valoir votre point de vue

- Mobilisez vos arguments : information ou persuasion.
- Dites bien ce que vous voulez dire - la première fois - et à chaque fois.
- Utilisez un langage clair, concis et convaincant.
- Faites-vous écouter sans vous faire interrompre.
- Affrontez - et réfutez - les objections avec sérénité.
- Terminez une discussion de façon convaincante.

### ➤ Maîtrisez le langage non verbal

- Exploitez - et dominez - vos gestes et votre émotivité.
- Utilisez ce que traduit le corps, ce que transmet la voix, ce que communique le regard, pour mieux comprendre l'autre, et mieux faire passer vos propres messages.

### ➤ Écoutez pour entendre ; informez-vous pour bien informer

- Développez votre écoute active : vouloir entendre, percevoir et comprendre le non dit et éviter les distorsions du message.
- Utilisez les techniques qui favorisent l'écoute - donc l'entente.

### ➤ Reconnaissez l'autre pour vous y adapter

- Sachez repérer ses motivations et ses arguments.
- Identifiez le style de l'autre ; adaptez votre langage.
- Réagissez aux différents types de personnalités.

### ➤ Prévenez les situations conflictuelles

- Sachez différencier les faits des émotions.
- Transformez les critiques en informations.
- Sachez refuser avec aisance.

### ➤ Maîtrisez les éléments fondamentaux de toute négociation

- Distinguez bien la situation de la position.
- Définissez les intérêts communs pour en faire des objectifs communs : trouver la solution pour un gain mutuel.

### ➤ Prise de conscience des facteurs d'influence et méthodes de persuasion.

### Connaître les conditions d'une communication affirmative et en maîtriser les techniques.

- Démonstrations pratiques pour faciliter la maîtrise des principes théoriques.

- Simulations et applications pratiques filmées : analyses interactives suivies d'entraînement.

- Exercices et techniques suivis de recommandation personnalisées.

### ➤ Durée : 2 journées

- Clients : toute personne qui veut communiquer de façon affirmative et convaincante pour exercer son leadership.

© acti-com inc.

Si j'ai raison,  
et que l'autre  
ne le comprend pas,  
je n'ai pas raison.  
*Aristote*