Développer son potentiel

Développer son charisme et son influence

2 jours (14h00) | 4,6/5 | DEVP-8953095 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 650 € ht

Formations Soft Skills › Développement personnel › Développer son potentiel

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

Acquérir les réflexes pour faire bouger ses interlocuteurs

Optimiser le contenu de ses messages pour qu'ils aient plus d'impact

Maîtriser les techniques d'influence en situations individuelles ou collectives

Sur l'année 2025, taux d'atteinte des objectifs est de 98%

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Pédagogie participative mettant l'apprenant au cœur de l'apprentissage. Utilisation de techniques ludo-pédagogiques pour une meilleure appropriation. Ancrage facilité par une évaluation continue des connaissances au moyen d'outils digitaux et/ou de cas pratiques.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Prérequis

Devoir faire preuve de mécanismes d'influence dans son activité professionnelle ou avoir suivi la formation " Argumenter et persuader " (code 53039)

Public concerné

Managers

Collaborateurs

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Développer son charisme

- Connaître les 3 éléments du charisme

Autodiagnostic : ses forces et faiblesses « charismatiques »

- Travailler les 3 facettes du charisme
- Interagir efficacement

Exercice d'application : écoute active / passive
Mise en situation : test de son niveau de charisme

Cadrer la situation et définir son objectif d'influence

- Se positionner face aux différents interlocuteurs
- Prendre le positionnement du « Gagnant-Gagnant »
- Mieux comprendre les concepts d'influence et de manipulation
- S'approprier un pouvoir de persuasion
- Persuader individuellement et collectivement

Exercice d'application : sa force de persuasion en situation avec enjeux

Travailler son message pour communiquer plus efficacement

- Adapter son message à l'interlocuteur
- Maîtriser les « canaux » de communication

Mise en situation : différenciation entre « obliger » et « persuader »

- Connaître les bases de la communication verbale et non verbale
- Identifier les bases de la communication non violente

Exercice d'application : analyse des micro-expressions de son interlocuteur
Mise en situation : identification, chez son interlocuteur, des moyens de l'influencer

Faire bouger son interlocuteur

- Repérer alliés, opposants et passifs
- Faire basculer les passifs et les opposants
- Organiser ses alliés pour faire face aux opposants
- S'appuyer sur le premier cercle et construire des alliances
- Gérer les opposants sur le long terme

Exercice d'application : repérage, dans un groupe, de ses alliés, ses opposants et des passifs
Mise en situation : échanges entre participants jusqu'à persuader l'autre de sa position

Vidéo : Le fonctionnement d'une communication influente
Vidéo : Quels éléments combiner pour donner confiance ?
Vidéo : Quels activateurs d'influence utiliser dans ses messages ?

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

Évaluation en 3 phases :

Pendant la formation : un bilan journalier effectué par l'intervenant

À chaud : à la fin de la formation, un bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifs

À froid : à J + 3 mois, une évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d'accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.