

# Influence et Persuasion

CEGOS SWISS. ONE ESSENTIAL AT A TIME.



## Pourquoi ?

**L'influence n'est pas qu'une question de persuasion, il s'agit de comprendre le réseau complexe de liens, de maîtriser le contrôle et de maintenir la cohérence.**

Dans le contexte professionnel actuel, le pouvoir d'influencer et de persuader est un atout majeur.

Imaginez que vous puissiez permettre à vos équipes d'acquérir une compréhension nuancée de l'art et de la science qui se cachent derrière la capacité d'influence et de persuasion.

Notre parcours de formation Influence et persuasion est conçu pour fournir à vos collaborateurs les outils nécessaires pour surmonter les difficultés, établir des relations solides et obtenir des résultats positifs.

En s'appuyant sur les 3C de l'influence et persuasion (Connexion, Contrôle et Cohérence), ils apprendront à maîtriser les clés pour une influence efficace, en façonnant les interactions et les décisions à leur avantage.

En comprenant leur propre style de communication et leurs processus de prise de décision, ils pourront tirer parti de leurs points forts et affiner les domaines dans lesquels ils peuvent exercer une plus grande influence.

## Pour qui ?

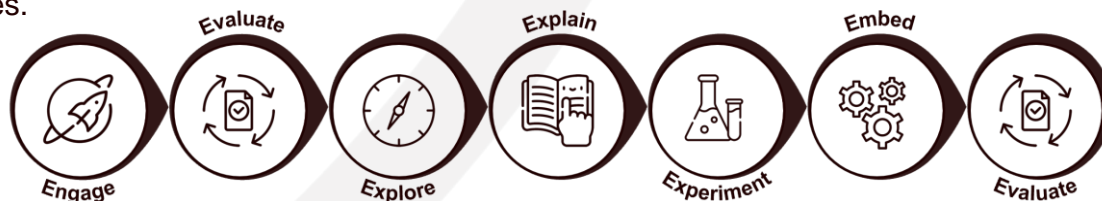
Tous les membres de l'organisation.

## Bon à savoir :



## Learning Framework de Cegos

Tous nos parcours de formation sont conçus suivant un modèle pédagogique holistique et dynamique qui permet d'aboutir à un apprentissage allant au-delà de la simple prise de conscience des compétences et des aptitudes.



**Chaque parcours engage les apprenants au-delà des savoirs, permettant un apprentissage progressif, pour explorer, expérimenter et ancrer leur apprentissage, afin de transformer les compétences en performance.**

# Influence et Persuasion

CEGOS SWISS. ONE ESSENTIAL AT A TIME.



## À l'issue de ce parcours de formation, vos collaborateurs seront capables de :

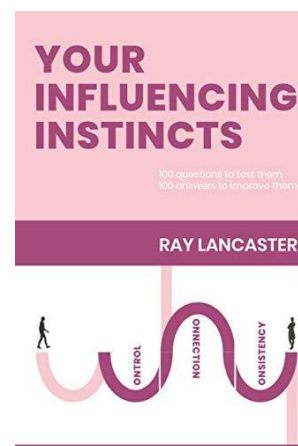
- Déverrouiller la maîtrise de l'influence : saisir les 3C, composantes essentielles de l'influence, et utiliser ces connaissances dans différents scénarios pour améliorer leur impact.
- Améliorer la conscience de soi : appliquer les 3C pour mieux comprendre leur style de communication et leur prise de décision, ce qui leur permettra d'améliorer leur influence.
- Explorer le terrain des parties prenantes : cartographier stratégiquement les parties prenantes, en utilisant les 3C comme outils d'influence, en favorisant des liens plus forts pour des résultats mutuellement bénéfiques.
- Décrypter le processus d'influence : acquérir une compréhension globale du parcours d'influence, de l'initiation aux résultats souhaités, en maîtrisant les techniques employées par les meilleurs experts en influence.

**#MAKINGADIFFERENCE**

## Un modèle éprouvé :



## Best-seller:



## Modalités :



Parcours blended learning accessible dans notre [LearningHub](#).



L'animation des workshops peut se faire **en présentiel et/ou en virtuel**, selon vos besoins et ceux de vos collaborateurs.

## Durée totale : 14h d'apprentissage



**6 heures** de formation synchrone.



**8 heures** de self-learning et de mise en pratique.

REF: IAP

[www.cegos.ch](http://www.cegos.ch) | [info@cegos.ch](mailto:info@cegos.ch)

« Tout le monde exerce une influence sur quelqu'un. »

**#TIL**  
Today I Learned