



Leader-convaincant : Comprendre, influencer, mettre en accord et engager

Un leader évolue au sein d'un collectif qu'il inspire. Mais, se synchroniser à l'autre n'est pas une chose facile surtout en cas de changement. En effet, tout changement génère des oppositions ou des réticences qu'il faut vaincre pour avancer. Aussi, la capacité du leader à convaincre est l'une de ses principales qualités. Ce module propose aux participants de découvrir en 4 étapes une méthode simple et efficace pour se synchroniser avec les autres et les convaincre. Du premier contact jusqu'à l'obtention de l'accord final, découvrez les pièges à éviter ainsi que les facteurs clés de succès. Comment prendre contact et mettre l'échange sur de bons rails ? Comment comprendre l'autre et identifier ces attentes ? Comment rapprocher les positions et s'accorder sur une action ?

Population cible	Objectifs	Approche pédagogique
<ul style="list-style-type: none"> • Chef de projet • Responsable de service • Chargé d'affaire • Chef d'équipe <p>Direction commerciale, de la communication, des ressources humaines</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Disposer de routines et de méthodes pour gérer les relations avec l'autre • Savoir gérer les premiers instants d'un échange ou d'un entretien • Comprendre l'autre, savoir influencer, s'accorder et rendre conscients les points d'accord, engager l'autre à agir dans le sens voulu 	<ul style="list-style-type: none"> • Essentiellement sur les cas pratiques de l'entreprise • Enchaînement ERA : Emotion pour ressentir les difficultés, Réflexion pour comprendre et Action pour appliquer • Utilisation d'exposés, études de cas et jeux de rôles.

Témoignage : « Utiliser la force de l'autre »



Je pratique le Taekwondo en compétition. Cet art martial est basé sur un principe simple : utiliser la force de l'autre pour le battre. En m'initiant aux techniques « leader-convaincant » de la Tunis Leaderschool, j'ai retrouvé ce principe. J'ai appris que pour convaincre l'autre, il faut d'abord le comprendre et procéder avec méthode. Pourtant, dans mon travail de chargé d'affaire pour une chaîne d'hôtels, j'avais l'habitude d'improviser et de laisser faire le feeling. Je rencontrais de grands tours opérateurs pour les convaincre de nous mettre à leur catalogue mais sans préparation. Aujourd'hui, je me sens mieux armé pour mener ces entretiens à fort enjeux. Jamila, 41 ans chargée d'affaire ceinture noire - Hammamet

Modules associés

Dans le même niveau d'expérience, la Tunis Leaderschool propose :

- Communiquer pour faire agir
- Manager une équipe tête haute