



## Conduire des réunions stratégiques (4 modules)

<p><b>Formation de 4 jours</b> <b><u>Paris 2018</u></b> <b>27-30 mars / 28-31 mai</b></p> <p><b>3 400 € HT</b></p> <p><b>En résidentiel 4 300 € HT</b></p>	<p><b>Coaching individuel</b> <b>850 € HT (3 heures)</b></p> <p><b>Formation en Intra</b> <b>Équipe restreinte</b> <b>2 500 € HT / jour</b></p>
--	---

### **PUBLIC**

Directeurs de département, managers, cadres confirmés

### **OBJECTIFS**

- Animer efficacement les réunions stratégiques
- Approuver sa crédibilité et conforter sa légitimité face aux décideurs
- Convaincre sa hiérarchie, ses pairs et tout autre décideur, commanditaire ou partenaire

### **Module 1 - Gérer les personnalités difficiles**

- Décrypter la personnalité de ses interlocuteurs et définir le profil de l'auditoire
- Analyser les comportements et capter les sentiments
- Décoder les événements au-delà des apparences
- Repérer les jeux de pouvoir et les personnes influentes
- Anticiper les réactions et les comportements hors-jeu
- Déployer son charisme
- Désamorcer l'agressivité et les stratégies individuelles
- Tirer parti des travers des autres et miser sur la complémentarité



## Conduire des réunions stratégiques (suite)

### Module 2 - Construire un discours percutant

- Analyser le contexte : les attentes, les motivations et les sources de tension
- Produire des idées et raisonner
- Préparer une introduction accrocheuse et dynamique
- Hiérarchiser ses propos : sept étapes
- Revisiter et affiner le discours
- Prendre la responsabilité de son discours
- Connaître son rôle et adapter sa stratégie au contexte
- Se préparer à improviser

### Module 3 - Prendre la parole avec aisance

- **Se préparer mentalement et se déstresser**
- S'assurer de sa conviction
- Exploiter sa personnalité et son style
- Retenir l'attention par la présence physique
- **Prendre conscience de son corps, son regard, sa démarche et ses postures**
- **Veiller aux messages visuels inconscients**
- Articuler et adapter le ton au contexte
- Synchroniser la gestuelle au message verbal
- Faire équipe avec son public

### Module 4 – Influencer sans imposer ses solutions

- Animer le débat autour des objectifs prioritaires
- Provoquer la prise de conscience
- Solliciter les propositions et confronter les expertises
- Expliciter les difficultés, exposer son propre ressenti et orienter la prise de décision
- Préciser la trajectoire des efforts et les jalons de performance
- **Argumenter, convaincre et négocier gagnant**
- Développer le sens du but partagé et accroître la fiabilité des coopérations
- Conclure sur les contributions et les engagements mutuels