



Conduire des réunions stratégiques (4 modules)

Formation de 4 jours <u>Paris 2019</u> 5-8 fév. / 2-5 avril	Coaching individuel 850 € HT (3 heures)
3 400 € HT	Formation en Intra
En résidentiel 4 300 € HT	Équipe restreinte 2 500 € HT / jour

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