

# Développer une communication d'influence



Médecins

EN PRÉSENTIEL Réf. 12b102

14 h  
5.6 mai

€ 930 € HT - Repas inclus

## ANIMATION

Consultant en management

## DÉROULEMENT

› 9h00-12h30 / 13h30-17h00

## SUIVI ET ÉVALUATION

- › Supports de cours inclus.
- › Tests de positionnement.
- › Évaluation des acquis : autoévaluations, quiz, analyses de cas, etc.
- › Évaluation à froid.

  
FORMATION EN SANTÉ AU TRAVAIL  
ISO 9001:2015  
Labellisation PMR

**Destiné à des médecins du travail, ce stage permet de maîtriser les enjeux et contraintes d'échanges professionnels afin de favoriser la prise de décision entre différentes parties prenantes.**

## Prérequis

Exercer en SPST.

## Objectifs

- Maîtriser la dimension « d'influence » et de conviction de sa communication pour favoriser les décisions des interfaces internes ou externes.
- Percevoir et aller chercher les enjeux, contraintes et réalités de ses interlocuteurs et parler « leur langage ».
- Cadrer les échanges, savoir aller et revenir sur son terrain et sur celui de son interlocuteur.
- Maîtriser les principes d'une communication intègre et efficace.

## Programme

- Mesurer la nécessité d'une communication d'influence.
  - › Comment les décisions se prennent-elles vraiment entre différentes parties prenantes ?
  - › Les bénéfices d'une communication d'influence.
  - › Discerner: influence et information.
  - › Construire un réseau de relations pour avoir un relais d'influence.
- Préparer ses entretiens.
  - › Définir son objectif et sa stratégie.
  - › Être au clair sur son rôle, le cadre, les règles, la loi.
  - › Les points non négociables.
  - › Diagnostic de la situation et des interlocuteurs.
  - › Déterminer ses arguments, être conscient de ses zones aveugles.
  - › Anticiper les pièges et « attaques ».
- Développer une communication d'influence.
  - › Présenter des faits, sortir des jugements, sanctions et opinions : une posture adulte/adulte.
  - › Répondre ou questionner ?
  - › Pourquoi ou comment ? Comment aller vers la coopération et une négociation gagnant/gagnant ?
  - › Authenticité et bienveillance pour des relations pérennes.
- Partage et analyse de pratiques sur cas réels en format codéveloppement.

## Modalités pédagogiques

- Présentation d'exemples vidéo.
- Mises en situation personnalisées (avec un DRH, avec un employeur...) en mode codéveloppement.