

Influencer. Mobiliser. Changer.

Déployez votre influence et entraînez votre organisation dans le changement

Objectifs et éléments de contenu

Dans ces modules...	Vous apprendrez à...
1 Les croyances et le changement	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identifier l'impact des croyances dans le processus de changement. ▪ Identifier ses propres croyances. ▪ Comprendre le cycle du changement. ▪ Adopter des croyances qui facilitent le processus du changement et d'influence.
2 Le rôle de l'agent de changement	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identifier les multiples facettes du rôle de l'agent de changement. ▪ Définir et clarifier votre rôle d'agent de changement pour donner un sens à vos actions. ▪ Prioriser vos valeurs qui supporteront vos actions.
3 Les atouts d'un excellent agent de changement	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identifier les forces et les difficultés de chaque type de personnalité selon la théorie de Carl Gustav Jung. ▪ Valider votre type de personnalité à l'aide du rapport explicatif : l'indicateur de types psychologiques Myers-Briggs. ▪ Identifier les forces et les points à améliorer de votre type de personnalité. ▪ Diminuer l'impact de vos difficultés. ▪ Identifier le type de personnalité de votre interlocuteur. ▪ Saisir le rôle prépondérant de chacun des types de personnalité et l'importance de s'entourer de types complémentaires. ▪ Prévenir et désamorcer les situations conflictuelles. ▪ Démystifier la dynamique qui intervient dans des relations difficiles. ▪ Identifier les types de personnalité potentiellement conflictuels. ▪ Gérer plus efficacement vos émotions. ▪ Reconnaître la présence des ombres et être plus sensible au phénomène des projections. ▪ Identifier vos pièges personnels et vos réactions en situation de stress. ▪ Adopter des stratégies pour gérer adéquatement les nœuds émotionnels. ▪ Identifier et fixer vos limites. ▪ Élaborer des stratégies de développement personnel en fonction de votre type de personnalité.

Dans ces modules...	Vous apprendrez à...
4 Le processus du changement	<ul style="list-style-type: none">▪ Démystifier les croyances associées à la gestion du changement.▪ Différencier les étapes clés d'une gestion efficace du changement.▪ Comprendre comment nous devenons victimes du changement.▪ Identifier les différentes étapes d'appropriation du changement.▪ Préciser les besoins spécifiques et les réactions des différents types de personnalité dans le processus de changement.
5 Les stratégies efficaces de motivation et d'influence	<ul style="list-style-type: none">▪ Mettre en pratique les règles d'or pour vendre le changement.▪ Adapter les comportements clés facilitant l'acceptation et l'appropriation du changement.▪ Comprendre ce qui maintient le statu quo.▪ Définir les meilleures stratégies d'influence répondant aux besoins particuliers des types de personnalité.▪ Adapter votre style de communication selon les types de personnalité.▪ Écouter avec empathie.▪ Être plus sensible à l'impact du non verbal dans la communication.▪ Établir le rapport de confiance.▪ Adapter des stratégies qui facilitent la responsabilisation et l'engagement des gens.
6 Positionner son rôle d'agent de changement	<ul style="list-style-type: none">▪ Établir un mandat clair avec votre patron.▪ Élaborer un plan d'action personnel.

Chaque module peut être combiné avec un ou plusieurs modules d'un autre de nos programmes de formation pour créer une formation hautement personnalisée.

Durée du programme

Nous nous adaptons à vos disponibilités. Typiquement, cette formation est structurée de l'une ou l'autre des trois façons suivantes :

- 2 jours (1,4 UEC)
- 4 modules d'une demi-journée (1,4 UEC)
- 1 journée intensive (0,7 UEC)

Format

Vous pouvez participer à cet atelier sous forme de session publique, de session en entreprise ou de session de coaching individuel. Dans ces deux derniers cas, nous adaptons notre contenu en fonction de vos objectifs et de vos besoins spécifiques, et les exercices s'inspirent de votre environnement de travail.

Bénéfices de la formation

Notre formation **Influencer. Mobiliser. Changer.** sur l'influence, la mobilisation et le changement comporte de nombreux avantages qui constituent une valeur ajoutée pour les individus et les organisations qui s'y inscrivent.

Elle permet notamment aux participants d'apprendre à :

- développer leur pouvoir **d'influence**
- gérer efficacement un **changement**
- faciliter le processus **d'appropriation** du changement
- comprendre les **types de personnalités** dans le processus du changement
- renforcer leurs **ressources personnelles** comme agent de changement
- définir et se distinguer dans leur **rôle** d'agent de changement
- gérer leurs **émotions**
- développer des **stratégies de communication** percutantes.

Garantie de résultats

Si votre appréciation de la session n'est pas satisfaisante (à l'égard de l'atteinte des objectifs d'apprentissage), nous vous garantissons un suivi personnalisé et prendrons les mesures nécessaires pour corriger la situation.