

Développer son charisme et son influence

Utiliser les techniques de communication persuasive

2 jours (14 heures)

Perfectionnement

Présentiel ou classe à distance

à partir de

1 615 € HT par personne (TVA en vigueur)

 **Repas inclus en présentiel**

Contenu mis à jour le 08/10/2026. Document téléchargé le 09/10/2026.

Convaincre son interlocuteur ou influencer un groupe relève, d'une part, de l'art de la rhétorique et, d'autre part, du sens politique des organisations humaines. La capacité à influencer n'est pas nécessairement innée. Elle relève également d'une démarche pragmatique qui, avec un peu d'apprentissage et de pratique, peut devenir un réflexe.

Objectifs

- Acquérir les réflexes pour faire bouger ses interlocuteurs
- Optimiser le contenu de ses messages pour qu'ils aient plus d'impact
- Maîtriser les techniques d'influence en situations individuelles ou collectives
- Sur l'année 2025, taux d'atteinte des objectifs est de 98%

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

Compétences acquises

Mettre son charisme au service de ses objectifs

À qui s'adresse cette formation ?

Managers
Collaborateurs

Prérequis

Devoir faire preuve de mécanismes d'influence dans son activité professionnelle ou avoir suivi la formation " Argumenter et persuader " (code 53039)

Programme

1 Pendant votre formation

Développer son charisme et son influence

Développer son charisme

- Connaître les 3 éléments du charisme

Autodiagnostic : ses forces et faiblesses « charismatiques »

- Travailler les 3 facettes du charisme
- Interagir efficacement

Exercice d'application : écoute active / passive

Mise en situation : test de son niveau de charisme

Cadrer la situation et définir son objectif d'influence

- Se positionner face aux différents interlocuteurs
- Prendre le positionnement du « Gagnant-Gagnant »
- Mieux comprendre les concepts d'influence et de manipulation
- S'approprier un pouvoir de persuasion
- Persuader individuellement et collectivement

Exercice d'application : sa force de persuasion en situation avec enjeux

Travailler son message pour communiquer plus efficacement

- Adapter son message à l'interlocuteur
- Maîtriser les « canaux » de communication

Mise en situation : différenciation entre « obliger » et « persuader »

- Connaître les bases de la communication verbale et non verbale
- Identifier les bases de la communication non violente

Exercice d'application : analyse des micro-expressions de son interlocuteur

Mise en situation : identification, chez son interlocuteur, des moyens de l'influencer

Faire bouger son interlocuteur

- Repérer alliés, opposants et passifs
- Faire basculer les passifs et les opposants
- Organiser ses alliés pour faire face aux opposants
- S'appuyer sur le premier cercle et construire des alliances
- Gérer les opposants sur le long terme

Exercice d'application : repérage, dans un groupe, de ses alliés, ses opposants et des passifs

Mise en situation : échanges entre participants jusqu'à persuader l'autre de sa position

Vidéo : Le fonctionnement d'une communication influente

Vidéo : Quels éléments combiner pour donner confiance ?

Vidéo : Quels activateurs d'influence utiliser dans ses messages ?

Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

[Nous contacter pour en savoir plus →](#)

Intervenants

Céline Buecher

Formatrice en communication
interpersonnelle, intelligence
émotionnelle et management.

Modalités pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Pédagogie participative mettant l'apprenant au cœur de l'apprentissage. Utilisation de techniques ludo-pédagogiques pour une meilleure appropriation. Ancrage facilité par une évaluation continue des connaissances au moyen d'outils digitaux et/ou de cas pratiques.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Sessions

À distance

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Du 4 février 2027 au 5 février 2027

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027

Du 22 novembre 2027 au 23 novembre 2027

Aix-en-Provence

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027

Du 22 novembre 2027 au 23 novembre 2027

Amiens

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027

Du 22 novembre 2027 au 23 novembre 2027

Angers

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027

Du 22 novembre 2027 au 23 novembre 2027

Blois

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027

Du 22 novembre 2027 au 23 novembre 2027

Bordeaux

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027

Du 22 novembre 2027 au 23 novembre 2027

Bourges

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027

Du 22 novembre 2027 au 23 novembre 2027

Caen

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027

Du 22 novembre 2027 au 23 novembre 2027

Chartres

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Chateauroux

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Dijon

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027

Du 22 novembre 2027 au 23 novembre 2027

Évreux

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Grenoble

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Le Havre

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027

Du 22 novembre 2027 au 23 novembre 2027

Le Mans

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027

Du 22 novembre 2027 au 23 novembre 2027

Lille

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027

Du 22 novembre 2027 au 23 novembre 2027

Lyon

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027

Du 22 novembre 2027 au 23 novembre 2027

Metz

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027

Du 22 novembre 2027 au 23 novembre 2027

Montpellier

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027

Du 22 novembre 2027 au 23 novembre 2027

Mulhouse

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Nancy

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027

Du 22 novembre 2027 au 23 novembre 2027

Nantes

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027

Du 22 novembre 2027 au 23 novembre 2027

Nice

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027

Du 22 novembre 2027 au 23 novembre 2027

Niort

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027

Du 22 novembre 2027 au 23 novembre 2027

Orléans

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027

Du 22 novembre 2027 au 23 novembre 2027

Paris

Du 8 décembre 2026 au 9 décembre 2026

Du 28 janvier 2027 au 29 janvier 2027

Du 22 avril 2027 au 23 avril 2027

Du 17 juin 2027 au 18 juin 2027

Du 5 juillet 2027 au 6 juillet 2027

Du 4 octobre 2027 au 5 octobre 2027

Du 9 décembre 2027 au 10 décembre 2027

Poitiers

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027

Du 22 novembre 2027 au 23 novembre 2027

Reims

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027

Du 22 novembre 2027 au 23 novembre 2027

Rennes

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027

Du 22 novembre 2027 au 23 novembre 2027

Rouen

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027

Du 22 novembre 2027 au 23 novembre 2027

Saint-Étienne

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Strasbourg

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027

Du 22 novembre 2027 au 23 novembre 2027

Toulouse

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027

Du 22 novembre 2027 au 23 novembre 2027

Tours

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027

Du 22 novembre 2027 au 23 novembre 2027

Valence

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026