

## 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](#)

## Détails de la session

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027 (2 jours / 14 heures)

Nancy

Du 2 septembre 2027 au 3 septembre 2027 Nancy

- 2 septembre 2027 ..... 9h00 – 17h30
- 3 septembre 2027 ..... 9h00 – 17h30