

Influencing and Persuading for IT Professionals

Durée: 2 Jours **Réf de cours: IP100E** **Méthodes d'apprentissage: Classe à distance**

Résumé:

The Power of Positive Influence Being successful in today's fast-paced business environment requires the ability to achieve results by working with and through other people. Regardless of whether you have formal leadership responsibilities or not—you need to be able to be able to influence others in order to achieve goals and get things done. The challenge is that influence, when used inappropriately, can damage relationships and become a roadblock to success. The Influencing and Persuasion program is designed to help individuals understand how to achieve positive outcomes by applying the right influence tactic in the right situation.

Classe à Distance - site Client

Cette formation peut être suivie à distance en synchrone depuis n'importe quel site pourvu d'une connexion internet (2 Mb/s en symétrique recommandés). Le programme (théorie et pratique) suit le même déroulé pédagogique qu'en présentiel. La solution technologique adoptée permet aux apprenants à distance de suivre les présentations faites au tableau, de voir et d'entendre l'instructeur et les participants en temps réel, mais également d'échanger avec eux.

Objectifs pédagogiques:

- The key elements of positive influence
- How to identify and build an Influencing Roadmap
- The difference between direct and indirect influence
- 7 tactics for influencing and when to apply each
- Your natural approach to influence
- How to use a four-part framework to develop an influential message

Contenu:

1. The Basics of Influence
What is influence?
When do we influence?
The importance of intent
Influencing styles
The Influencing Roadmap
2. Identifying your Influence Goals
Writing influence goals
Identifying obstacles
3. Identifying Stakeholders
Roles in the influence process
Identifying your stakeholders' styles
4. Identifying your Influence Strategy
Influence tactics
Direct versus in-direct influence
Multi-directional influencing
Simple versus complex approaches
A framework for developing influential messages
5. Executing your Strategy
The importance of listening
Dealing with resistance and conflict
6. Action Planning
Your Influence Roadmap
Next Steps

Autres moyens pédagogiques et de suivi:

- Compétence du formateur : Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées et ont au minimum cinq ans d'expérience d'animation. Nos équipes ont validé à la fois leurs connaissances techniques (certifications le cas échéant) ainsi que leur compétence pédagogique.
- Suivi d'exécution : Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est signée par tous les participants et le formateur.