

PLAN DE COURS
MAXIMISER SON INFLUENCE PERSONNELLE



*FORMATIONS EN SALLE
FORMATIONS EN ENTREPRISE
FORMATIONS WEBINAIRE INTERACTIF
SERVICES DE CONFÉRENCE
SERVICES DE COACHING*



LES EXPERTS EN DÉVELOPPEMENT

LE GROUPE MP-PLUS EST EXPERT DANS LE DÉVELOPPEMENT DU SAVOIR-ÊTRE AINSI QUE DANS LE SECTEUR DE LA FORMATION CONTINUE.

PLUS 3200 PARTICIPANTS SUIVENT NOS FORMATIONS ANNUELLEMENT.

SOYEZ DU NOMBRE !

À PROPOS DU GROUPE MP-PLUS

Le Groupe MP-Plus est un chef de file dans le domaine de la formation et du développement des professionnels, dont la vision consiste à faire du Québec une référence mondiale en matière de leadership, d'accomplissement et de plaisir au travail. D'ailleurs, notre mission est « Contribuer à l'essor des professionnels en optimisant leur potentiel humain »

Notre marque de commerce est certes l'impact que nos formations produisent sur les résultats des organisations, et ce, à tout coup. Notre engagement total, notre expertise et nos processus très rigoureux nous permettent d'y arriver.

Depuis plus de 25 ans, Groupe MP-Plus a formé et mobilisé le personnel de grandes corporations ayant eu un impact direct sur plus de 250 000 personnes.

À titre de consultant externe, le Groupe MP-Plus a encadré le virage client entrepris par le Mouvement Desjardins et a aidé plusieurs des 100 plus grandes entreprises au Québec à connaître une croissance fulgurante.

Groupe MP-Plus doit sa réputation à la qualité exceptionnelle de ses interventions et de ses formateurs. Elle compte notamment dans son équipe des sommités comme, Sylvain Guimond, docteur en psychologie du sport et chroniqueur à RDS Christian Martineau, figure réputée dans le domaine du langage non verbal en affaires, et anciennement Mme Monique Jérôme-Forget, ex-vice-première ministre du Québec.

Chaque formation MP-Plus est un pas de plus vers la meilleure version de votre organisation.



François Trachy, Directeur du développement



Contexte :

Développer son charisme et élargir son influence. En ce domaine, il ne suffit pas de bien faire les choses, mais de faire les bonnes choses avec la bonne attitude. Les meilleurs redoublent sans cesse d'efforts pour s'adapter aux réalités en constant changement et devenir plus performants.

Notre formation est conçue pour développer 2 compétences clés pour augmenter son charisme et son langage d'influence :

1. Le savoir-être, pour dégager la confiance, gérer les humeurs et inspirer ; et
2. Le savoir-faire pour communiquer des messages percutants et aller chercher l'acquiescement avec intégrité.

Les participants seront sensibilisés sur l'importance des relations établies avec l'interlocuteur afin qu'ils sachent faire preuve d'une extrême réceptivité. C'est ainsi qu'ils pourront dépasser les attentes de l'interlocuteur. En cernant rapidement les valeurs, les motivations et les prises de décisions de l'interlocuteur, les participants seront en mesure d'ajuster leur langage pour soutenir un message avec souplesse et influencer avec intégrité. Ils seront aussi à l'aise pour traiter les personnes difficiles dans des moments difficiles et gérer les objections efficacement.

Objectifs de la formation :

AU TERME DE CETTE FORMATION, VOUS SAUREZ :

- ✓ Réveiller et développer votre charisme
- ✓ L'art de mériter l'attention des autres
- ✓ Mieux communiquer pour mieux convaincre
- ✓ Structurer son argumentaire pour parler à la tête et au cœur
- ✓ Perfectionner l'acuité sensorielle pour effectuer une meilleure lecture du non-dit
- ✓ Cerner les critères de prise de décision, pour accompagner l'interlocuteur dans son processus
- ✓ Décoder et communiquer adéquatement avec chaque type de personnalité
- ✓ Aider le client à éliminer les ambiguïtés et diluer ses inquiétudes, en répondant aux objections tout en souplesse et en livrant un service exceptionnel

Détail sur le plan de cours

Contenu de la formation

Se connaître et savoir gérer les émotions

- ✓ Le syndrome de l'auto-sabotage : on ne peut pas changer ce que l'on ne reconnaît pas (dialogue interne, image de soi, posture, etc.)
- ✓ Cerner ses forces et ses lacunes en termes de communication d'affaires
- ✓ Gérer efficacement les interactions en situation de stress ou avec des personnes difficiles
- ✓ Déclencher et maintenir un état d'excellence (être dans sa zone ou trouver son flow)
- ✓ Développer une agilité mentale et émotionnelle

Communiquer autrement pour influencer avec intégrité

- ✓ Votre proposition était brillante, votre logique inattaquable et votre argumentaire passionnel. Pourquoi l'individu en face de vous n'a-t-il pas adhéré à votre proposition ?
- ✓ Pourquoi l'approche « one size fits all » ne marche-t-elle pas ?
- ✓ Maîtriser les 4 C (concision, clarté, cohérence et confiance).
- ✓ Développer votre présence consciente et totale pour vite cerner l'état d'esprit de votre interlocuteur.
- ✓ L'art de cerner rapidement le profil de l'interlocuteur.
- ✓ Adapter votre approche pour captiver et motiver différents types de personnalité.
- ✓ Développer votre charisme avec les qualités des 3 V.
- ✓ Sortir des culs-de-sac en recadrant les paradigmes de vos interlocuteurs.
- ✓ Vous rencontrerez toujours 5 styles de prise de décision (celui du charismatique, du penseur, du sceptique, du suiveur et du contrôlant).

Maximiser votre influence personnelle

- ✓ Effectuer des requêtes claires et motivantes.
- ✓ Pratiquer un langage génératif.
- ✓ Attention aux maux des mots.
- ✓ Décourager les attitudes négatives de votre interlocuteur grâce au judo mental.
- ✓ Garder l'objectif en point de mire et passer habilement d'une étape à l'autre.
- ✓ Influencer avec intégrité avec zéro résistance que l'on soit en position de pouvoir ou non.
- ✓ Exploiter avantageusement la puissance des analogies et des métaphores.
- ✓ Transformer les réticences et les mauvaises habitudes.

Méthodologie :

- ✓ Exposés interactifs sur les concepts
- ✓ Mise en situation
- ✓ Plan d'amélioration personnel

LE FORMATEUR

Farès Chmait

Auteur, formateur et conférencier

Dynamique et engagé, Farès Chmait a permis, depuis 1986, à une multitude d'entreprises d'atteindre leurs objectifs d'affaires. Conférencier motivateur inspiré et inspirant, Farès Chmait ne se contente pas de porter les titres de formateur, conseiller et conférencier; tout son être transcende sa volonté de provoquer le changement et d'influencer positivement la destinée de sa clientèle en lui fournissant des outils efficaces et porteurs de succès.



En tant que professeur invité au centre de perfectionnement John-Molson de l'Université de Concordia, et du centre exécutif Schulich de l'université York il met ses expériences du monde des affaires au service des dirigeants et gestionnaires d'entreprises. Il enrichit son approche unique d'un élément clé du management : le facteur humain. Son expertise dans l'étude de la structure de l'expérience subjective des personnes vous permettra de comprendre pourquoi les gens font ce qu'ils font, mais pas ce qu'ils sont censés faire. Il excelle dans les sujets suivants : le leadership, l'intelligence émotionnelle, lire et interpréter la partie cachée de la communication (il a enseigné pendant cinq ans aux enquêteurs du gouvernement provincial), la gestion de projet, l'individu dans l'équipe, parler en public, la négociation, les différences culturelles et la communication intergénérationnelle.

Farès Chmait, le formateur et le conférencier, est intervenu dans plus de vingt pays en quatre langues différentes pour transmettre le fruit de son expérience. En plus d'être un orateur hors pair, ses connaissances ethniques sont un avantage indéniable dans cette ère de mondialisation, car elles lui permettent d'adapter son discours à la réalité culturelle et entrepreneuriale de ses clients.

Farès Chmait l'auteur, est l'auteur de plusieurs publications, dont le livre *Au-delà de la vente* (1995), considéré comme l'un des meilleurs ouvrages portant sur les nouvelles techniques de communication. Il est également coauteur du livre *Coupables de réussir* (2002) et il vient tout juste de publier *The Power of Decision* (2012).