

DÉVELOPPER SES HABILITÉS POLITIQUES

SOPHIE LEMIEUX, MBA, ADM.A., C.M.C.



SOPHIE LEMIEUX, B.SC., MBA, ADM.A., C.M.C.



- Consultante en management et formatrice
- Diagnostic organisationnel
- Développement des structures et habiletés:
 - Gestion de personnel
 - Gestion de projets
 - Consolidation d'équipe
 - Leadership
- Formations & conférences
- Coaching en gestion
- Sophie.lemieux@hec.ca

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À la fin de cette formation vous serez en mesure de :

- Développer les compétences nécessaires pour influencer
- Utiliser des tactiques éthiques politiques pour aider l'équipe à atteindre un objectif commun
- Créer des liens significatifs et comprendre la dynamique du pouvoir dans votre environnement.

QUELLE EST LA DÉFINITION
DE L'INFLUENCE?

QUELLE EST LA DÉFINITION DE L'INFLUENCE?

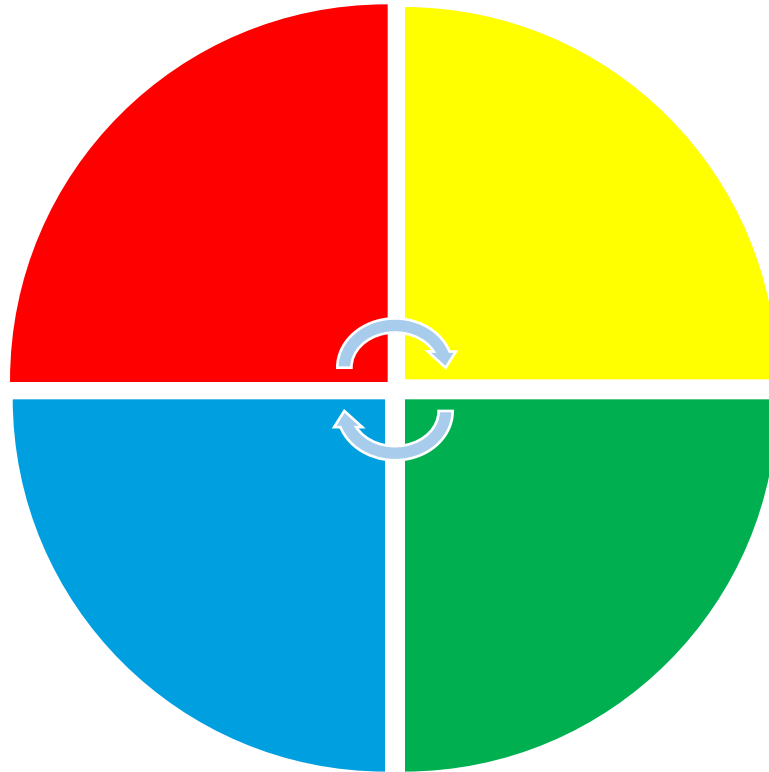
- PERSONNES
- BUT COMMUN
- CONTEXTE DONNÉ

LES PERSONNES

VRAI OU FAUX

1. Influencer c'est manipuler.
2. Les discussions autour de la machine à café sont une perte de temps
3. Je peux influencer positivement une personne en m'assurant d'avoir simplement les bons faits, les bonnes données et les bonnes explications sur un projet

CLÉS DE COMMUNICATION



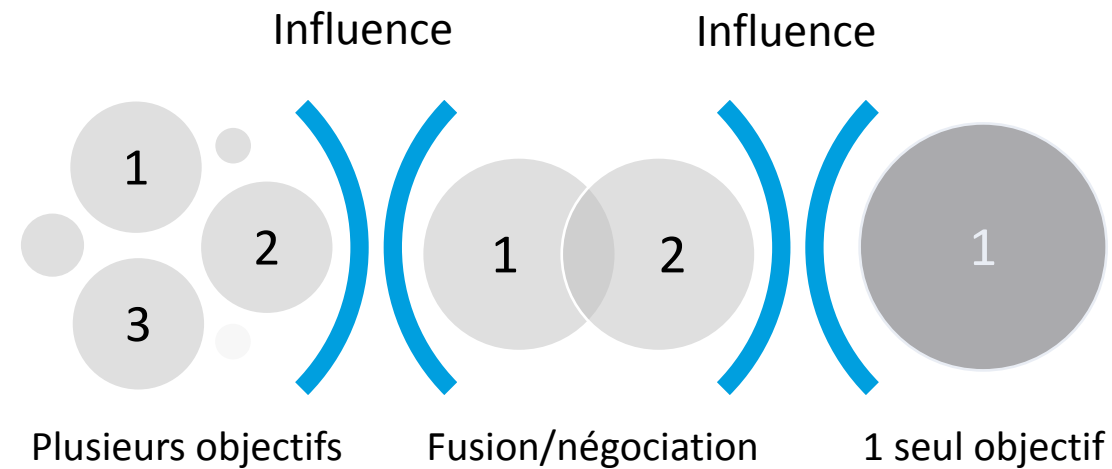
VIDÉO « FIRST FOLLOWER »

BUT COMMUN

VRAI OU FAUX

4. Faire un tour de table en début de rencontre pour obtenir l'opinion de tous les participants est une bonne idée
5. Je dois maintenir fermement ma position si je pense avoir la meilleure idée
6. Quelqu'un qui résiste à un projet est une personne négative

HABILETÉS POLITIQUES



**Il ne s'agit pas de manipuler, mais bien d'influencer.
Le but/l'objectif est connu.**

CONTEXTE

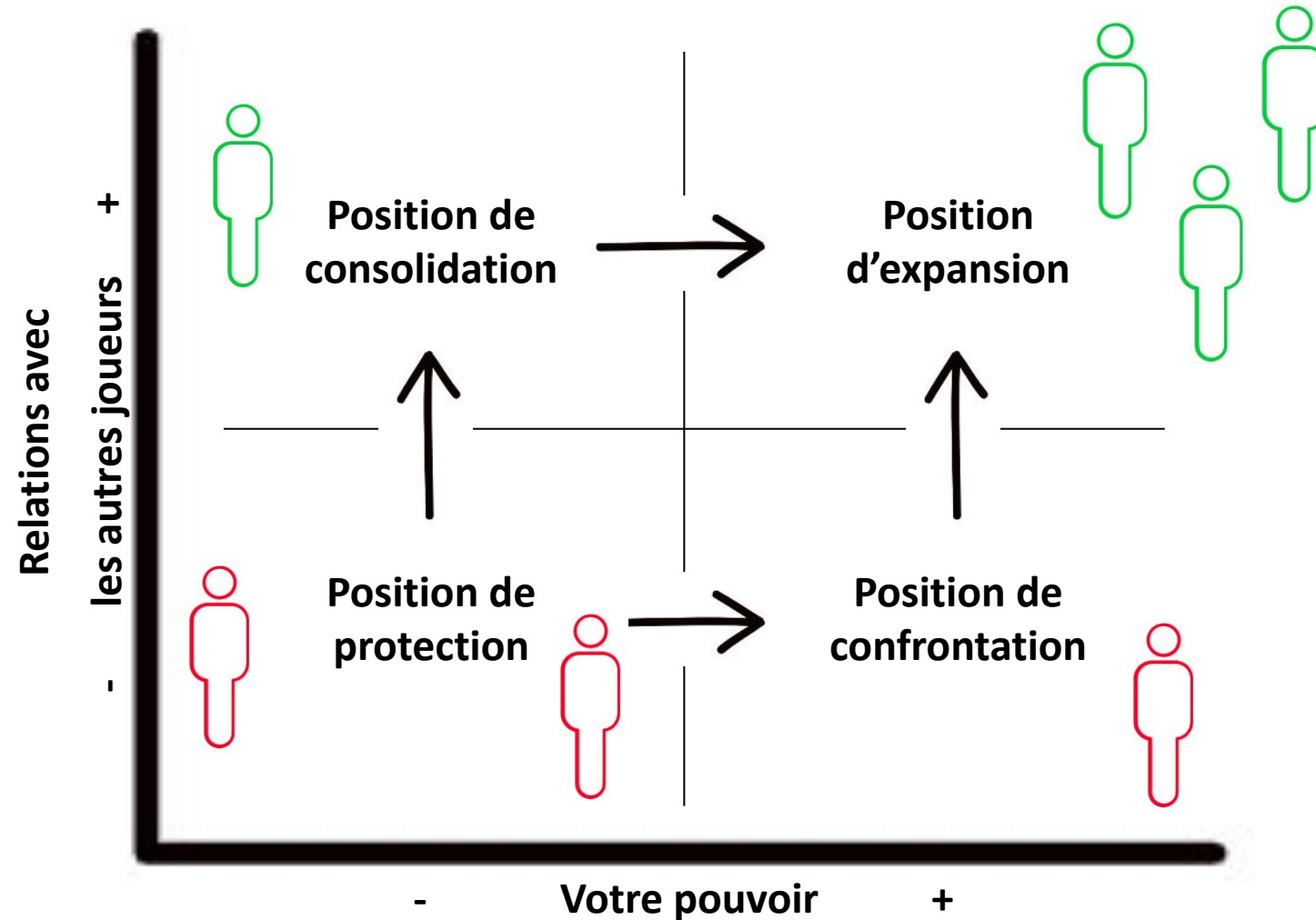
VRAI OU FAUX

7. La notion de pouvoir est négative et non-éthique

8. Le pouvoir est toujours déterminé par le titre hiérarchique.



BIEN SE POSITIONNER



LES TACTIQUES D'INFLUENCE

1. La persuasion rationnelle (raison)
2. L'avantage personnel
3. L'inspiration (enthousiasme et engagement)
4. La consultation
5. L'échange
6. La collaboration

LES TACTIQUES D'INFLUENCE

7. L'appel personnel (au nom de l'amitié ou loyauté)
8. S'insinuer dans les bonnes grâces de quelqu'un (surtout sur le long terme)
9. Les tactiques légitimes (ex: associé au rôle dans l'organisation)
10. La pression (menace, avertissement)
11. Les tactiques de coalition (autres personnes pour influencer)

QUESTIONS DE RÉFLEXION

- Quelle est la tactique que j'utilise le plus souvent?
- Quelle est la tactique que je pourrais mieux utiliser (ou utiliser plus souvent)?

QUESTIONNAIRE D'APPRÉCIATION



Merci de prendre 5 minutes
pour compléter le **questionnaire
d'appréciation**

MERCI!

