



ORGANISME DE FORMATION AUX TECHNOLOGIES ET METIERS DE L'INFORMATIQUE

Formation Développer son lobbying commercial *techniques de communication influente*

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92

TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07

E-MAIL : inscription@hubformation.com

En environnement concurrentiel, développer la finesse et la qualité de relation avec les interlocuteurs clés est un levier fondamental de performance. Cette formation vous permettra d'appliquer les outils, bonnes pratiques et nouveaux enjeux du lobbying à votre stratégie commerciale.

Objectifs

- | Utiliser les outils de communication d'influence
- | Cibler les bons interlocuteurs et organiser sa stratégie d'influence
- | Adapter sa démarche de lobbying à la vision 3.0
- | Développer son leadership et le positionnement de son offre

Public

- | key Account Manager
- | responsables grands comptes
- | managers commerciaux
- | directeurs commerciaux

Prérequis

- | Expérience commerciale souhaitable

Programme de la formation

Utiliser les médias de la communication d'influence

- | Choisir un mode de communication approprié : l'outil PNL.
- | Identifier les positionnements : l'analyse transactionnelle.
- | Adopter le bon mode de raisonnement.
- | Cerner le pouvoir d'influence de son interlocuteur dans l'organisation.
- | Utiliser la proactivité comme outil stratégique.
- | Persuader plutôt que convaincre.
- | Travaux pratiques : Déterminer son mode de communication, de raisonnement et les positions de vie utilisées.

Comprendre la structure des lobbies et des groupes d'intérêts

- | Distinguer les enjeux : représenter, défendre.
- | Comparer différentes instances : nationales/internationales, gouvernementales, associatives.
- | Saisir leurs codes et en déduire les outils d'influence.
- | Se conformer aux codes et asseoir son leadership : être crédible, légitime, exemplaire.
- | Mise en situation : Quel mode d'influence exercer sur un groupe lors d'un projet d'innovation ? Mind Mapping associé.

Comprendre l'impact du management 3.0

- | Adapter son approche aux nouveaux codes du management 3.0.
- | Identifier les champs d'influence.
- | Entrer dans une logique de vision et de valeurs partagées.
- | Favoriser le niveau d'engagement.

| | |
|-----------|---------------|
| Référence | BOY |
| Durée | 2 jours (14h) |
| Tarif | 1 480 €HT |
| Repas | repas inclus |

SESSIONS PROGRAMMÉES

A DISTANCE (FRA)

du 15 au 16 octobre 2026

PARIS

du 15 au 16 octobre 2026

[VOIR TOUTES LES DATES](#)

- | Devenir "leader-coach" : accompagner, favoriser la créativité.
- | Etude de cas : Comprendre la culture client et choisir ses objectifs.

Préparer et organiser sa stratégie d'influence

- | Connaître l'offre, l'organisation et la stratégie de son entreprise.
- | Développer sa communication d'influence en interne.
- | Analyser et qualifier son portefeuille : quelle stratégie pour quels objectifs ?
- | Planifier son action : structurer son temps et ses priorités.
- | Cartographier la chaîne de décision : qui a le pouvoir ? Les relais d'influence, les parties prenantes.
- | Entrer dans l'univers client : vendre de la création de valeur et développer sa position.
- | Exercice : Les participants déclinent, sur leur portefeuille, les différentes étapes de stratégie.

Mettre en pratique les codes d'influence

- | Adapter la balance d'ajustement au niveau de la responsabilisation.
- | Challenger sans contrôler : initier et soutenir.
- | Créer un climat de confiance.
- | Exercice : Structurer la démarche sur son portefeuille : cycle du PDCA.

Méthode pédagogique

Chaque participant travaille sur un poste informatique qui lui est dédié. Un support de cours lui est remis soit en début soit en fin de cours. La théorie est complétée par des cas pratiques ou exercices corrigés et discutés avec le formateur. Le formateur projette une présentation pour animer la formation et reste disponible pour répondre à toutes les questions.

Méthode d'évaluation

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

Suivre cette formation à distance

Voici les prérequis techniques pour pouvoir suivre le cours à distance :

- | Un ordinateur avec webcam, micro, haut-parleur et un navigateur (de préférence Chrome ou Firefox). Un casque n'est pas nécessaire suivant l'environnement.
- | Une connexion Internet de type ADSL ou supérieure. Attention, une connexion Internet ne permettant pas, par exemple, de recevoir la télévision par Internet, ne sera pas suffisante, cela engendrera des déconnexions intempestives du stagiaire et dérangera toute la classe.
- | Privilégier une connexion filaire plutôt que le Wifi.
- | Avoir accès au poste depuis lequel vous suivrez le cours à distance au moins 2 jours avant la formation pour effectuer les tests de connexion préalables.
- | Votre numéro de téléphone portable (pour l'envoi du mot de passe d'accès aux supports de cours et pour une messagerie instantanée autre que celle intégrée à la classe virtuelle).
- | Selon la formation, une configuration spécifique de votre machine peut être attendue, merci de nous contacter.
- | Pour les formations incluant le passage d'une certification la dernière journée, un voucher vous est fourni pour passer l'examen en ligne.
- | Pour les formations logiciel (Adobe, Microsoft Office...), il est nécessaire d'avoir le logiciel installé sur votre machine, nous ne fournissons pas de licence ou de version test.
- | Horaires identiques au présentiel.

Accessibilité



Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.

Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.