

LES CINQ STYLES D'INFLUENCE

Connaissez-vous le vôtre?

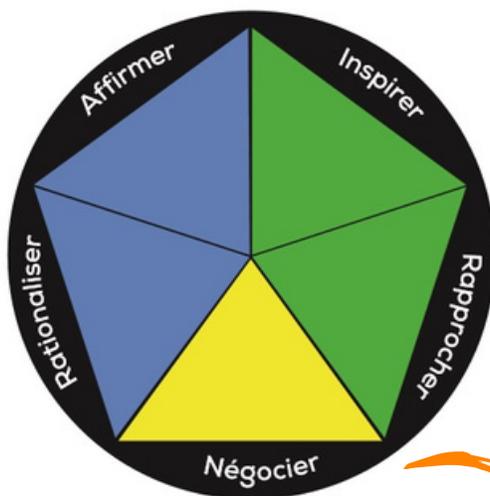
Saviez-vous que vous pouvez améliorer l'efficacité de votre influence en comprenant les situations dans lesquelles votre style fonctionne le mieux et en sachant à quels moments il pourrait s'avérer inefficace?

AFFIRMER

Vous influencez par le **débat**, en **insistant** pour que vos idées soient entendues et en **contestant** les idées des autres.

RATIONALISER

Vous influencez en offrant des **données** factuelles ainsi que des explications **logiques** et **rationnelles**.



INSPIRER

Vous influencez en présentant un **but commun**, un **objectif** partagé et des **possibilités** passionnantes.

RAPPROCHER

Vous influencez en établissant des **liens**, des **alliances**, des **relations** et des **coalitions**.

NÉGOCIER

Vous influencez par des **compromis**, des **concessions** et des **échanges** et ce, afin d'atteindre vos objectifs.

L'*Indicateur de style d'influence (ISI)* permet de mesurer les préférences de style lorsqu'en situation d'influence.



À lire sur le blogue d'Alievo™ - [L'influence: Une compétence humaine puissante.](#)

L'influence, une compétence qui se développe!



Le leadership est impossible sans influence. Tirer parti du facteur d'influence est crucial pour mener le changement, constituer des équipes unies et mettre en œuvre une vision stratégique.

Alievo™ propose des solutions d'apprentissage pour les individus et les équipes, comprenant entre autres un microprogramme de 6 semaines et des ateliers virtuels de 90 minutes sur la thématique de l'influence. Pour plus d'information, scannez le code QR ou contactez-nous!

alievo.com | institut.alievo.com
alievo@alievo.com
+1 877.495.1757