

GLOBAL LEADERSHIP

PROGRAMME DE FORMATION

Influence, Conflict & Executive Presence Internationally

Développer son influence et sa présence exécutive dans des environnements où l'autorité, le désaccord et les coalitions fonctionnent différemment.

DURÉE

7 h

PUBLIC

Dirigeants / managers

FORMAT

**Présentiel ·
Distanciel · Hybride**

PAUCI PRO OMNIBUS

Des formations concrètes pour comprendre, décider et agir.

lsi-society.com

Votre formation, en un coup d'œil

Durée	7 h	Public	Dirigeants, managers seniors et chefs de projet internationaux.
Prérequis	Expérience de management, négociation ou représentation internationale recommandée.	Modalités	Présentiel, classe virtuelle ou hybride selon proposition.
Tarif	Sur devis - prix et modalités communiqués avant engagement.	Délai d'accès	Réponse initiale sous 48 à 72 h ouvrées ; démarrage selon calendrier et financement.

Objectifs pédagogiques

- Cartographier pouvoir, influence et coalition.
- Adapter son executive presence sans surjouer un style culturel.
- Désamorcer un conflit et obtenir un engagement explicite.

Résultats attendus

Le participant repart avec une stakeholder map et un plan d'influence international à 90 jours.

Statut / certification

Parcours de formation professionnelle. Cette brique ne constitue pas, en elle-même, une préparation à une certification enregistrée. Une attestation de fin de formation est délivrée selon les modalités contractuelles.

Positionnement dans le parcours

Cette brique de 7 h appartient au parcours Global Leadership (28 h). Elle peut être suivie seule ou intégrée au parcours complet.

Programme détaillé - 7 h

Chaque heure produit une trace observable : décision, grille, message, plan d'action, simulation ou auto-évaluation.

Séq.	Sous-section / contenu	Activité / preuve
H1	Stakeholder mapping : pouvoir, intérêt, confiance, sponsor, bloqueur et coalition.	Carte d'influence sur un dossier réel.
H2	Influence sans autorité : preuve, réciprocité, coalition, timing et choix du canal.	Plan d'approche de 3 parties prenantes.
H3	Executive presence : clarté, concision, écoute, posture et adaptation au contexte.	Pitch exécutif de 3 minutes enregistré.
H4	Négociation de coalition : lignes rouges, échange de valeur et engagement.	Simulation bilatérale courte.
H5	Conflit et désescalade : distinguer contenu, relation, statut et processus.	Diagnostic de conflit + options.
H6	Simulation : steering committee international à fort enjeu.	Grille influence / présence / décision.
H7	Plan 90 jours : influence, réseau, décisions et rituels de leadership.	Plan 30-60-90 + évaluation finale.

Évaluation

Simulation de comité de direction / steering committee et soutenance du plan d'influence.

Méthodes pédagogiques et qualité

Méthodes mobilisées

- Apports ciblés et contextualisés à des situations de travail réelles.
- Études de cas, incidents critiques et simulations.
- Feedback guidé, auto-évaluation et seconde tentative.
- Production d'un livrable ou d'une règle de fonctionnement réutilisable.

Moyens pédagogiques et techniques

Classe virtuelle ou salle équipée, supports LSI, études de cas, grilles de diagnostic, fiches de simulation et espace de dépôt LMS lorsque prévu.

Suivi de l'exécution

Émargement ou trace de connexion, productions demandées, feedback du formateur et évaluation finale. Les preuves sont conservées selon les procédures de l'organisme de formation.

Accessibilité

Les besoins d'aménagement sont recueillis en amont. Les modalités, supports et rythmes peuvent être adaptés dans la mesure du possible ; orientation vers les partenaires compétents lorsque nécessaire.

Informations précontractuelles

Le programme, les objectifs, la durée, les modalités, les prérequis, les conditions financières, les délais d'accès, l'identité du formateur affecté et les règles applicables à la session sont communiqués avant engagement définitif.

Contact

LSI Education - demande de programme, devis et adaptation : lsi-society.com/contact