

Influencer en finance – Acquérir les compétences indispensables

PUBLIC VISÉ

Directeurs et contrôleurs financiers –
Responsables financiers et comptables –
Directeurs consolidation et comptabilité –
Consolideurs – Contrôleurs de gestion

Pré-requis : cette formation ne nécessite aucun pré-requis particulier.

OBJECTIFS

Acquérir les bonnes attitudes et pratiques en situation pour être capable :

- ☛ de générer des idées originales face à un problème
- ☛ d'orienter la discussion et de peser dans la prise de décision
- ☛ d'être connu et reconnu comme un contributeur incontournable
- ☛ de savoir convaincre sans manipuler
- ☛ de concilier la nécessaire indépendance et l'obligation de transparence avec l'ambition d'être un partenaire de confiance
- ☛ et d'éviter les biais et les dérives contre-productives liés à cette nouvelle posture

POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

- ☛ On attend des financiers qu'ils contribuent à l'atteinte des objectifs, qu'ils formulent des propositions à valeur ajoutée et qu'ils n'hésitent pas à challenger les opérationnels. Mais la plupart ne sont pas à l'aise dans ce rôle et le considèrent comme peu compatible voire contradictoire avec les autres missions du financier. Cette formation répond aux attentes de tous ceux qui ambitionnent de devenir un acteur influent dans leur organisation.

DURÉE : 1 JOUR

**DATES PARIS : 06/02/18
06/06/18
12/09/18
19/11/18**

PRIX : 970 € HT – 1 164 € TTC

CONTENU

☛ Savoir générer des idées nouvelles et des alternatives

- Résolution de problèmes et origine des causes
- Introduction aux méthodes de réflexion innovantes

☛ Savoir mettre ses idées en valeur

- Savoir présenter ses données de manière visuelle et y intégrer un message impactant
- Savoir informer de manière claire et objective
- Communiquer le sentiment de l'urgence
- Faire du *story telling* et ancrer une *success story*

☛ Défendre ses idées et argumenter

- Savoir identifier les parties prenantes, leurs attentes, leurs motivations et leur influence
- Comment peser dans une décision, challenger et faire agir
- Avoir un plan et développer une argumentation structurée
- L'approche avantage/preuve/bénéfices et la réponse aux objections

☛ Créer une vision

- Se donner une vision en finance
- Permettre aux autres d'agir sur la vision
- Savoir mettre en œuvre les techniques d'animation de réseaux

☛ Être crédible sur la durée

- Les 10 écueils du financier influent
- La responsabilité et l'engagement
- Comprendre et gérer ses émotions
- Savoir fixer un objectif ambitieux et réaliste
- Réconcilier des intérêts contradictoires et gérer un conflit
- Savoir mettre en œuvre la transparence et le devoir d'alerte
- Conclusion : rester soi-même et ne dire que ce que l'on pense

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE ET MOYEN DE SUIVI

Alternance de développements théoriques, d'illustrations et de cas pratiques (les bonnes compétences dans le contexte). Travail de transposition par les participants sur leurs propres cas.

Questionnaire d'évaluation. Attestation de formation délivrée en fin de session.

L'animateur est disponible par mail à l'issue de la formation pour répondre à toute question relevant de la formation.