

Développer son **influence relationnelle** et sa communication assertive

Formation du 2^e semestre 2026,
remplaçant la formation « Booster votre influence »

Un des leviers clés de la performance d'un responsable Fundraising et sa capacité à influencer avec justesse, adapter sa communication et réguler les désaccords. Cette formation permet de développer une influence éthique et responsable, de renforcer son aisance relationnelle et de communiquer avec assertivité dans des situations à fort enjeu. Elle complète la formation « Leadership mobilisateur en consolidant la posture individuelle et la maîtrise des interactions sensibles.

Objectif de la formation

- Développer une influence éthique et responsable
- Adapter sa communication aux profils et aux situations
- Mobiliser des leviers d'influence sans contraindre
- Conduire un échange en écoute active
- Formuler un feedback structuré et assertif

Compétences et aptitudes

- Lire et adapter sa posture selon différents profils comportementaux
- Mobiliser des leviers d'influence éthique
- Réguler les désaccords avec assertivité
- Conduire des échanges constructifs en contexte sensible

Méthode pédagogique

- Exercices expérientiels
- Jeux de rôle contextualisés
- Mises en situation
- Plan d'action individuel

Modalités d'évaluation

Mise en situation intégrée : adaptation du discours, mobilisation d'un levier d'influence et gestion d'un échange sous tension.



Retrouvez cette formation dans le bloc 4 du parcours certifiant

DURÉE

1 jour

De 9h30 à 18h

Soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

Délai d'accès

7 jours à la réception du devis signé dans la limite des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

30 novembre 2026

2 décembre 2026

15 décembre 2026

TARIFS

Adhérents : 525€

Non adhérent : 630€

Etudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter

PREREQUIS

Aucun

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Boostez votre influence

Formation du 1^e semestre 2026

Objectif de la formation

- Développer sa capacité, d'argumentation et de persuasion.
- Identifier les bases de la communication et les obstacles.
- Maîtriser les techniques d'argumentation et apprendre à adapter l'argumentaire à son interlocuteur.
- Vendre ses idées et convaincre en face à face ou en groupe.
- Sélectionner les techniques de persuasion les plus efficaces selon le contexte, gérer positivement les objections et influencer avec intégrité.

Compétences et aptitudes

- Acquérir les attitudes et techniques de communication par le jeu du théâtre
- Influencer one to many : Identifier ses forces et augmenter son charisme
- Connaître les 6 leviers d'influence
- Être capable de s'adapter à son interlocuteur
- Aisance oratoire
- Capacité à fédérer, aisance à communiquer
- Facilité à l'écoute pour répondre à son interlocuteur

Méthode pédagogique

- La pratique par le biais de l'improvisation théâtrale et des jeux de rôle pour mettre en mouvement les apports théoriques.
- L'objectif est que chaque participant s'approprie les techniques de communication pour s'adapter à son/ses interlocuteurs et ainsi booster son pouvoir d'influence.

Les outils utilisés

- AERIEN (acceptation, écoute active, ressources personnelles,
- implication, émotions, nécessité)
- Pont de la conviction (dialectique, agencement, comportement,
- imagination)
- Les 4C (contact, connaître, convaincre, conclure)
- Moteur de personnalité 4 colors
- Les leviers d'influence de Cialdini.

Modalités d'évaluation

Quiz



Retrouvez cette formation dans le bloc 4 du parcours certifiant

DURÉE

1 jour

De 9h30 à 18h

Soit 7h de formation

En présentiel : 14 personnes

Délai d'accès

7 jours à la réception du devis signé dans la limite des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

11 juin 2026

16 juin 2026

TARIFS

Adhérents : 525€

Non adhérent : 630€

Etudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter

PREREQUIS

Aucun

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Intervenante : Christine BEAUVALLET – comédienne

Depuis 14 ans avec HEC, Audencia, BSB et ImprO2, Mme Beauvallet utilise son savoir-faire d'improvisatrice pour entraîner les savoirs-être pour mieux : convaincre, influencer, négocier, pitcher. Mais aussi faire de l'imprévu et de l'émotion une ressource.

Ses plus : le sur-mesure, une méthode expérientielle qui déclenche prise de conscience et évolution... tout en douceur.

Ses spécialités : découverte et pratique de votre style de communication, développement de votre influence, leadership, collaboration, talents de négociation, prise de parole en public et gestion des émotions.

Son champ d'action : de la PME au Cac 40, Réseaux féminins, Ecoles de commerce, Collectivités, Mairies (équipes d'élus), Associations Humanitaires. Accompagnement et coaching individuel.

INFORMATIONS PRATIQUES

Accueil à 9h15

Début à 9h30 / Fin à 18h

Lieu :

Association française des fundraisers
14 rue de liège
78009