

Influencer en Finance

S'affirmer comme *Business Partner*



POUR QUI ?

Contrôleurs de gestion, Directeurs et contrôleurs financiers, Responsables financiers, consolidation et comptabilité, Consolideurs, Comptables, Auditeurs internes

Prérequis : aucun niveau de connaissance préalable n'est requis



QUELS OBJECTIFS ?

- Identifier les meilleures pratiques pour améliorer le dialogue avec les opérationnels.
- Adopter une posture et des comportements favorisant l'exécution de la stratégie.
- Communiquer de façon convaincante pour influencer et avoir de l'impact.



POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

Cette formation permet de renforcer le Management de la Performance de l'Entreprise (EPM) et le dialogue de gestion. Elle traite, sous forme d'ateliers, des aspects comportementaux permettant d'agir en *Business Partner*. Les formations « *soft skills* » sont souvent perçues comme trop théoriques ou trop abstraites. Nous vous proposons des sessions concrètes animées par des professionnels d'entreprise qui ont vécu ces situations et partagent leur expérience.



INFORMATIONS & INSCRIPTION

- Cette formation peut être organisée en intra-entreprise
- **Mode d'animation :** présentiel (à l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse) et/ou distanciel selon vos demandes.
- **Nous contacter :**
Tél. 02 43 23 09 09 – Mail : contact@finharmony.net
Site web : finharmony.net



PROCHAINES SESSIONS

- 25 et 26 février 2027
- 22 et 23 avril 2027
- 10 et 11 juin 2027
- 18 et 19 novembre 2027



TARIF : 1 860 € HT



Perfectionnement



2 jours

PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

► Qu'attend-on d'un *Business Partner* ?

- Prendre conscience des évolutions du rôle du financier
- Reconnaître les compétences-clés

✓ **COMPRENDRE** | Grille de positionnement

► Identifier le profil de son interlocuteur

- Se connaître pour mieux se gérer
- Connaître les autres pour mieux gérer sa relation

✓ **EXPÉRIMENTER** | Questionnaire d'autodiagnostic de profil dominant

✓ **APPLIQUER** | Analyse des caractéristiques des différents profils

► Adapter sa communication

- Développer les principes de l'écoute active
- Identifier les intérêts et motivations de son interlocuteur
- Appliquer les méthodes de recherche d'origine de causes

✓ **COMPRENDRE** | Quiz interactifs

✓ **APPLIQUER** | Ateliers sur les méthodes de recherche de causes

✓ **EXPÉRIMENTER** | Jeu de rôles : identifier les besoins et adapter sa communication

► Influencer et persuader

- Construire une argumentation structurée pour avoir de l'impact
- Adopter les bonnes postures pour influencer et convaincre (sans autorité)
- Faire des suggestions originales et percutantes
- Contribuer à la prise de décision
- Véhiculer une image positive de la fonction finance

✓ **APPLIQUER** | Atelier de conception d'argumentation structurée

✓ **EXPÉRIMENTER** | Jeu de rôles : convaincre un responsable opérationnel

► Accompagner le changement et piloter le progrès continu

- Identifier les freins au changement
- Adopter une posture adéquate à chaque étape du changement

► S'affirmer en toutes circonstances

- Traiter les objections
- Gérer le conflit et les situations de tension

✓ **COMPRENDRE** | Réflexions de groupe et restitution en plénière

► Synthèse : vos engagements et votre Plan d'Action Personnel

► MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Recueil de vos attentes depuis votre espace web 15 jours avant le début de la formation et auto-diagnostic de vos compétences.

Une diversité de méthodes pédagogiques pour répondre aux différents profils d'apprentissage, encourager la participation active et consolider les acquis par l'expérimentation et la pratique.

Supports pédagogiques :

Support d'animation, apports documentaires (fiches de synthèse, tableaux...) et autres ressources disponibles dans votre espace.

Pendant la formation :

Alternance de développements théoriques et d'illustrations tirées de cas réels. Une mise en situation des participants est proposée. De nombreux cas pratiques permettent de valider l'acquisition des compétences au fur et à mesure de la formation.

► SUIVI ET ÉVALUATION DE LA FORMATION

Feuille d'emargement et attestation de fin de formation. Évaluation à chaud et à froid assurée par la solution LearnEval.