

# INFLUENCER EN FINANCE

**2** jours

## S'AFFIRMER COMME BUSINESS PARTNER

### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### QU'ATTEND-ON D'UN BUSINESS PARTNER ?

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

Grille de positionnement

#### IDENTIFIER LE PROFIL DE SON INTERLOCUTEUR

- › Se connaître pour mieux se gérer
- › Connaître les autres pour mieux gérer sa relation
- › Adapter sa communication au profil de l'interlocuteur

Brainstorming en plénière : « Pourquoi communique-t-on ? »

Questionnaire d'autodiagnostic de profil dominant

Analyse des caractéristiques des différents profils

#### IDENTIFIER LES ATTENTES DE SON INTERLOCUTEUR

- › Développer les principes de l'écoute active
- › Appliquer les méthodes de recherche d'origine de causes (« les 5 pourquoi » et le diagramme d'Ishikawa)
- › Identifier les intérêts et motivations de son interlocuteur

Quiz sur l'écoute active

Ateliers sur les méthodes de recherche de causes

Jeu de rôles : identifier les besoins et adapter sa proposition

#### 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

Atelier de conception d'argumentation structurée sur un sujet financier

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

Réflexions de groupe et restitution en plénière



#### 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.

#### LES PLUS DE CETTE FORMATION

Une approche centrée sur les enjeux concrets de l'EPM et du dialogue de gestion pour renforcer son rôle de Business Partner et sa maîtrise du pilotage de la performance

Des mises en situation, jeux de rôle et études de cas pour ancrer durablement les apports dans sa pratique professionnelle

Une pédagogie animée par des experts de terrain, qui partagent leur expérience et leurs bonnes pratiques

Un plan d'action personnalisé remis à chaque participant, véritable feuille de route opérationnelle

#### PUBLIC ET PRÉREQUIS

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

Aucun niveau de connaissance préalable n'est requis

#### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Avant : apports documentaires. Pendant la session : alternance de développements théoriques, d'illustrations et de cas pratiques. Plusieurs mises en situation et jeux de rôle. Échanges de bonnes pratiques. Les participants sont invités à faire un véritable travail de transposition à leurs situations métier. Ils repartent de l'atelier avec leur propre poster présentant leur plan d'action. Après : apports documentaires. L'animateur est disponible pour répondre à toute question relevant de la formation.

#### SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation

Évaluation à chaud et à froid

#### PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse :  
 les 11 et 12 février 2026  
 les 9 et 10 avril 2026  
 les 11 et 12 juin 2026  
 les 19 et 20 novembre 2026

FinHarmony :  
 les 18 et 19 novembre 2025

Sessions en régions :  
[www.gereso.com/FHINFI](http://www.gereso.com/FHINFI)

