



Space • People • Methods

Programme de formation



“Leadership & Influence”



MAJ 09/2026

Sommaire

“LEADERSHIP & INFLUENCE”	3
Jour 1 : Communiquer avec impact	5
Construire un message clair et convaincant	5
Incarner son message	5
Adapter son discours à son audience	5
Jour 2 : Développer son assertivité et son leadership	6
Se positionner avec assertivité	6
Challenger une décision avec diplomatie	6
Recevoir une critique et prendre du recul	6
Atelier final : Revisiter sa situation professionnelle	6
Coordonnées & Renseignements	8

“LEADERSHIP & INFLUENCE”

Oser communiquer avec impact et assertivité dans les comités produit

Présentation :

Les designers sont aujourd’hui amenés à collaborer avec une grande diversité d’interlocuteurs : Product Managers, développeurs, managers, sponsors ou décideurs. Pourtant, savoir concevoir une expérience pertinente ne suffit plus. Encore faut-il être capable de défendre ses idées, d’influencer les décisions produit et d’affirmer sa posture face à des interlocuteurs aux enjeux parfois divergents.

Cette formation propose une approche pratique pour développer les compétences de communication, d’influence et d’assertivité indispensables pour faire sa place à la table des décisions. À travers de nombreuses mises en situation inspirées de situations professionnelles réelles, les participants apprendront à structurer un message convaincant, adapter leur communication à leur audience, défendre leurs convictions avec diplomatie et recevoir les critiques avec recul et sérénité.

L’objectif n’est pas de devenir un excellent orateur, mais de gagner en impact dans ses interactions quotidiennes afin de mieux faire entendre sa voix au sein des équipes produit et design.

Durée : 24h – 2 jours (16h)

Horaires : 9h-13h / 14h-18h

Nombre de participants : 16 maximum

Modalité d’enseignement : En présentiel à Paris

Objectifs & compétences visées :

À l’issue de la formation, les participants seront capables de :

- Structurer un message clair et impactant adapté à un contexte professionnel.
- Adapter leur communication en fonction des attentes et motivations de leurs interlocuteurs.
- Présenter et défendre des propositions produit et design de manière convaincante.
- Exprimer leurs besoins, limites et désaccords avec plus d’assertivité.
- Challenger une décision produit ou design de manière constructive.
- Recevoir et formuler des feedbacks avec recul et professionnalisme.
- Développer une posture de leadership favorisant leur influence au sein des équipes produit et design.

Validation des acquis :

Les acquis de la formation seront validés par :

- D'un QCM à la fin des deux jours de formation.
- Des différents exercices de mise en situation réalisés tout au long de la formation.

Publics concernés :

- Designers (UX, Product, UI, UX Research)
- Product Managers / Product Owners

Elle s'adresse particulièrement aux professionnels qui souhaitent :

- Gagner en impact en réunion ;
- Être entendu et pris au sérieux par ses interlocuteurs produit ;
- Porter une conviction avec assertivité ;
- Dérouter une discussion sereinement face à un interlocuteur sceptique ou insistant (ex. roadmap produit).

Pré-requis & matériel nécessaire :

- Parler et comprendre le français ;
- Niveau confirmé : quelques années d'expérience, exposition croissante en réunion (roadmap, comités, sponsors) avec une posture à affiner ;
- Être amené à présenter, argumenter ou défendre des propositions dans un cadre professionnel ;
- Disposer d'un accès aux outils collaboratifs et de visioconférence utilisés pendant la formation.

Votre intervenante :

[Marina Wiesel](#) : Lead UX, coach professionnelle, autrice et formatrice @Octo"

Avec 15 ans d'expérience en design de produit, d'espace et d'organisation, elle est autrice du livre *L'UX Design en pratique* (Eyrolles), consacré à sortir du syndrome de l'imposteur et à faire grandir sa posture professionnelle. Coach et formatrice, elle accompagne aujourd'hui les designers à gagner en confiance et en assertivité pour défendre leurs idées face aux équipes produit.

Délai limite d'inscription : 1 jour ouvré avant le début de la formation

Déroulé de la formation

Jour 1 : Communiquer avec impact

Construire un message clair et convaincant

- Identifier l'objectif de sa communication.
- Structurer un message selon les principes du BLUF (Bottom Line Up Front) et de la pyramide inversée.
- Identifier les éléments indispensables à la compréhension de son message.
- Synthétiser une problématique complexe en quelques phrases impactantes.

Atelier : Reformuler une situation professionnelle réelle en un pitch clair et synthétique.

Incarner son message

- Posture, voix, regard : ce qui renforce ou dessert la crédibilité ;
- Bases du storytelling appliqué à un contexte professionnel ;
- Repérer les signaux verbaux/non-verbaux qui trahissent le manque d'assurance.

Atelier : Présentation filmée d'un pitch de deux minutes suivie d'une séance d'auto-évaluation et de feedback collectif.

Adapter son discours à son audience

- Comprendre les motivations de ses interlocuteurs (PM, sponsor, dev, direction...)
- Anticiper les objections probables ;
- Développer son écoute active en réunion.

Atelier : "Un même message, trois publics". Rejouer un même pitch en sous-groupe face à trois profils : un allié, un neutre à convaincre, et un interlocuteur sceptique/pushy sur la roadmap produit.

Jour 2 : Défendre sa position et gérer les interactions difficiles en réunion

Se positionner avec assertivité

- Les fondamentaux de la communication assertive (vs passivité, vs agressivité) ;
- Exprimer un désaccord ou une limite sans agressivité ;
- Formuler une conviction de manière claire et professionnelle.

Atelier : Reformulation assertive.

Challenger une décision face à un interlocuteur sceptique ou pushy

- Différencier assertivité, agressivité et passivité en situation de tension ;
- Légitimer sa capacité à questionner une décision produit ou design ;
- Dire non de manière constructive : ouvrir la question par le questionnement plutôt que par l'affrontement.

Atelier : Jeu de rôle : défendre une recommandation produit face à un interlocuteur qui pousse sa propre vision.

Recevoir une critique et prendre du recul

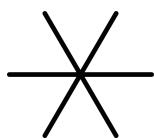
- Comprendre ses réactions automatiques face au feedback ;
- Accueillir un feedback sans se justifier ni se fermer ;
- Transformer une critique en opportunité d'apprentissage et de dialogue.

Atelier : Exercices progressifs de réception et de gestion du feedback.

Atelier final : Revisiter sa situation professionnelle

Les participants seront invités à reprendre la situation professionnelle identifiée au début de la formation afin de :

- Reprendre la situation identifiée en début de Jour 1 ;
- L'enrichir avec la posture, l'adaptation à l'audience, l'assertivité et la gestion du désaccord travaillées sur les deux jours ;
- Rejouer la scène complète devant en sous-groupe, avec un retour construit sur l'impact perçu.



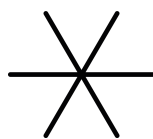
DES LIEUX INSPIRANTS DÉDIÉS À LA COLLABORATION

L'Atelier Beaubourg (75004) est situé derrière le centre Pompidou. 120m2 modulables et conviviaux, entièrement dédiés à la formation.



L'Atelier Joliette (13002) est situé entre la gare, le Panier et le Vieux-Port à Marseille, dans le quartier de la Joliette.





Coordonnées & Renseignements

Le Laptop - Paris

7 rue Geoffroy l'Angevin
75004 Paris

Le Laptop - Marseille

4 rue Duverger
13002 Marseille

01 77 16 65 24
formation@lelaptop.com
www.lelaptop.com

Votre contact financier :

Benoit Airault
formation@lelaptop.com

Votre contact administratif :

Marylène Meric
formation@lelaptop.com

Votre contact pédagogique :

Fantine Bendano
fantine@lelaptop.com

Notre référent handicap :

Benoit Airault
psh@lelaptop.com

Votre contact intra-entreprises :

Milène Ilic
milene@lelaptop.com

Siret : 538 779 828 00028

Déclaration d'activité : 11755127475