



Convaincre et persuader

Il ne suffit pas de croire en son produit, en son service ou en son projet, ce qui compte c'est que l'autre y croit et croit en nous; qu'il soit client, investisseur, partenaire ou collaborateur.

En tête à tête ou face à un groupe, convaincre et persuader est un enjeu majeur pour beaucoup de professionnels, que ce soit pour vendre, pour engager ou pour faire adhérer.

Cette formation permet de maîtriser les techniques d'argumentation afin de convaincre et de persuader ses interlocuteurs.

Objectifs

Savoir préparer ses interventions et ses arguments pour créer de l'impact

- » Apprendre à préparer ses interventions
- » Sélectionner les techniques de persuasion les plus efficaces selon le contexte et le public

Connaître ses interlocuteurs et s'y adapter

- » Ecouter le public pour adopter la bonne posture

Obtenir l'adhésion de son public et savoir influencer en restant intègre

- » Développer sa présence en face à face et devant un groupe pour faire adhérer
- » Adopter un comportement qui assoit la crédibilité de son discours

Savoir sensibiliser et mobiliser ses interlocuteurs dans le temps

- » Donner envie d'écouter, embarquer les publics et stimuler le désir d'action à long terme

Programme

Enjeux et éthique de la communication d'influence

- » Clarifier les enjeux

Intelligence de soi

- » Repérer ses modes de fonctionnement et ses préférences
- » Trouver sa posture authentique
- » Maîtriser les ressorts de la conviction

Intelligence de l'autre

- » Développer une écoute fine de l'autre
- » S'adapter à son (ses) interlocuteur(s)
- » Interpréter les signaux faibles



Pour qui ?

Cette formation s'adresse à tout professionnel souhaitant -développer à l'oral sa capacité -d'argumentation et de persuasion, en face à face ou en groupe. Cette formation ne nécessite aucun prérequis particulier.

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitons à prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, pour que nous puissions en discuter et au besoin adapter notre pédagogie et nos activités en fonction des situations de handicap qui pourraient se présenter. Dans le cas (qui n'est pas encore arrivé à ce jour) où nous ne serions pas en mesure de vous accueillir, nous avons dans notre liste de partenaires l'Agefiph vers lequel nous pourrions vous orienter. A noter que toutes nos formations sont faites dans des locaux "Accessible PMR".



Les + de cette formation

Training vidéo pour feedback personnel et du groupe

Exercices issus de pratiques théâtrales



Pratique

Durée : 2 jours / 14 heures

Prix HT par participant : 1000 €

Pour toute information, contactez

Jeanne Masson au 02 53 35 55 10

Intelligence de la situation

- » Préparer sa stratégie
- » Préparer son rendez-vous

Les techniques d'influence et les techniques d'argumentation

- » Se préparer mentalement
- » Maitriser les techniques d'argumentation et d'objection

Le face à face

- » Convaincre et persuader en entretien
- » Obtenir l'engagement

Face au groupe

- » Convaincre et persuader en réunion
- » Maitriser la technique du pitch

Dernière mise à jour : 25/11/2022