

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



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

Intelligence de la situation

- Préparer sa stratégie
- Préparer son rendez-vous

Les techniques d'influence et les techniques d'argumentation

- Se préparer mentalement
- Maîtriser 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
- Maîtriser la technique du pitch



Objectifs

- Savoir préparer ses interventions et ses arguments pour créer de l'impact
- Connaître ses interlocuteurs et s'y adapter
- Obtenir l'adhésion de son public et savoir influencer en restant intègre
- Savoir sensibiliser et mobiliser ses interlocuteurs dans le temps

2 jours – 14 heures

Présentiel



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.



Prérequis

Aucun prérequis nécessaire



Les plus

Training vidéo pour feedback personnel et du groupe
Exercices issus de pratiques théâtrales

Nos modalités pédagogiques

Notre signature pédagogique **I.M.P.A.C.T.** sous-tend toutes nos modalités pédagogiques:

- **I****NSPIRER** l'envie d'apprendre par l'identification des enjeux, des besoins d'apprendre, par la projection sur les bénéfices possibles
- Mettre en **M****OUVEMENT** dans l'apprentissage par l'expérimentation (mises en situation, jeux d'expérimentation, cas pratiques,...)
- **P****ERSONNALISER** l'apprentissage par des modalités variées, par une prise en compte des individualités et des spécificités de contextes professionnels
- Favoriser l'**A****UTONOMIE** des participants par des travaux de sous-groupe en autonomie, par des entretiens réflexifs entre participants, par la prise de conscience du « pouvoir agir » individuel
- Travailler en **C****O-RESPONSABILITE** tout au long de la formation, en engageant les participants dans la co-construction des apprentissages
- Engager la **T****RANSFORMATION** par la définition d'objectifs de progrès, les prises de conscience des possibilités, le challenge de défis post formation

Nos modalités d'évaluation

Avant

Chaque participant est invité à :

- Réaliser son auto - évaluation de connaissances / expériences sur les différents thèmes de la formation
- Définir ses propres objectifs de progrès en lien avec ses pratiques professionnelles

Pendant

Notre approche de l'évaluation formative : une évaluation continue de la progression

A travers notre pédagogie active et pragmatique, nous mettons en œuvre une évaluation continue, intégrée au déroulement de la formation.

En cours de séquence : nos séquences sont structurées en temps forts qui nous permettent de mesurer les évolutions

- Au démarrage, par une activité de sensibilisation, nous faisons émerger le positionnement initial des participants
- Au cœur de la séquence, nous vérifions la compréhension et l'acquisition des contenus abordés au travers d'activités variées : exercices pratiques, mises en situation et quizz...
- En fin de séquence, les participants évaluent leur progression sur le thème en lien avec leur fiche d'auto-évaluation

Cette approche dynamique nous offre une vision précise de la progression de chaque apprenant et nous permet d'ajuster notre démarche pour répondre aux besoins spécifiques de chacun.

En fin de formation :

Le formateur réalise une évaluation des acquis à travers plusieurs activités proposées aux participants :

- Réaliser une synthèse des messages clés de la formation
- Evaluer leur progression en lien avec leurs objectifs de progrès
- Proposer des défis personnels d'expérimentation en lien avec leurs objectifs de progrès
- L'évaluation de la satisfaction des participants s'effectue par le biais d'un questionnaire en ligne

Après

Les participants expérimentent les défis proposés en fin de formation

Des ressources complémentaires seront proposées pour consolider les connaissances et approfondir les notions abordées