

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

1. Enjeux, éthique et cadre de la communication d'influence

- Clarifier les enjeux

Cadre éthique de la communication d'influence

2. Préférences comportementales

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

Autodiagnostic de ses modes préférentiels

3. Clés relationnelles de la communication

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

Repérage des modes relationnels de l'autre

4. Construction de son intervention

- Préparer sa stratégie
- Préparer son rendez-vous
- Structurer son argumentation

Construction de sa structure d'intervention

5. Techniques d'influence & d'argumentation

- Se préparer mentalement
- Maîtriser les techniques d'argumentation et de rhétorique

Mises en situation : Ecoute et questionnement

6. Traitement des objections

- Distinguer « être d'accord » et « accepter »
- Maîtriser la valorisation/acceptation
- Maîtriser les subtilités de la reformulation

Mise en situation : face à la contradiction



Objectifs

- Construire une intervention efficace et argumentée
- Connaître ses interlocuteurs et s'y adapter
- Utiliser des méthodes de persuasion efficaces
- Faire face aux objections
- Rempporter l'adhésion de son public

2 jours – 14 heures

Présentiel ou distanciel

7. Spécificités du « face à face » & du « face au groupe »

- Convaincre et persuader en entretien
- Obtenir l'engagement
- Convaincre et persuader en réunion
- Maîtriser la technique du pitch

Mises en situation : entretien de clarification & pitch de son offre



Pour qui ?

Toute personne souhaitant gagner en influence dans ses relations professionnelles.



Prérequis

Aucun prérequis nécessaire



Les plus

Nombreux trainings
Posture de roliste du formateur
Clés de rhétorique

Nos modalités pédagogiques

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

- **I****NSPIRATION** : susciter l'envie d'apprendre par l'identification des enjeux, des besoins, par la projection sur les bénéfices possibles
- **M****OUVEMENT** : stimuler l'apprentissage par l'expérimentation (mises en situation, jeux d'expérimentation, cas pratiques,...)
- **P****ERSONNALISATION** : prendre en compte les individualités et les spécificités de contextes professionnels avec des modalités pédagogiques variées
- **A****UTONOMIE** : favoriser des travaux de sous-groupe autonomes, des entretiens réflexifs entre participants, la prise de conscience du « pouvoir agir » individuel
- **C****O-RESPONSABILITE** : engager, tout au long de la formation, les participants dans la co-construction des apprentissages
- **T****RANSFORMATION** : challenger la définition d'objectifs de progrès, les prises de conscience des possibilités, des 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