

Convaincre et persuader



A DISTANCE



PRÉSENTIEL

La préparation de son intervention

Le travail sur sa motivation personnelle

La recherche d'idées par des techniques de créativité : Brainstorming, analogie, defectuologie

La structuration du discours par la carte heuristique

L'adaptation des arguments aux interlocuteurs

Les quatre principaux profils de participants : analytique, conservateur, entrepreneur, collégial

Les catégories d'arguments en fonction de chaque profil

Les techniques d'adaptation par la connaissance de soi et des autres

La capacité à faire adhérer

L'art du storytelling

L'apport de la gestuelle

Les gestes d'appui, les erreurs de gestuelle à éviter

Les composantes du charisme

Le verbal, le non-verbal, le para-verbal

La communication d'influence

Neurones miroirs et sincérité

Les techniques d'influence bienveillante (le nudge)

La sincérité et l'authenticité : piliers de la persuasion

Le discours impactant dans le temps

L'ancrage émotionnel

Conclusion et message fort

Le jeu de questions réponses, levier de mobilisation durable

Synthèse du séminaire avec plan d'action individuel pour la mise en pratique des conseils

Référents pédagogiques

Nos intervenants sont des spécialistes du domaine visé et sont sélectionnés selon un processus de qualification très rigoureux permettant d'évaluer notamment : leur expérience professionnelle, leurs compétences pédagogiques, leur capacité d'animation, leur personnalité et leur créativité...

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
Savoir influencer en restant intègre
Savoir sensibiliser et mobiliser ses interlocuteurs dans le temps

PRÉ-REQUIS

Aucun

PUBLIC

Toute personne souhaitant convaincre et persuader dans le cadre professionnel

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

AVANT LA FORMATION: IMPLIQUER

Questionnaire pré-formation et/ou recueil des besoins pour préciser les attentes individuelles

PENDANT LA FORMATION: APPLIQUER

Méthodes actives et participatives
Mises en pratique (70%), échanges (20%) et apports théoriques (10%)
Elaboration de son plan d'actions personnalisé

APRÈS LA FORMATION : ACCOMPAGNER

Rappels de contenu envoyés par mail
Suivi post-formation

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Support de cours, exercices

ÉVALUATION

Évaluation des compétences

Tests, cas pratiques, exercices, mises en situation, jeux de rôle...

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction stagiaire
Synthèse fin de stage du formateur

VALIDATION

Attestation de fin de formation
Attestation de présence

MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION

DE LA FORMATION

Le contrôle de l'exécution de la formation est assuré par le formateur

DATES

Cf planning