

Convaincre et persuader

Formation dispensée en présentiel ou à distance

Référence : DP-SS006

Tarif inter : 1 290,00 € HT

Durée : 2 jour(s)

Certification : Non

LES PREREQUIS POUR SUIVRE CETTE FORMATION

- Aucuns.

LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

1. Savoir préparer ses interventions et ses arguments pour créer de l'impact.
2. Connaître ses interlocuteurs et s'y adapter.
3. Obtenir l'adhésion de son public.
4. Savoir influencer en restant intègre.

A qui s'adresse cette formation ?

- Toute personne souhaitant convaincre et persuader dans le cadre professionnel.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Identifier les leviers de la conviction et de la persuasion

- Distinguer la conviction de la persuasion
- Repérer les différents registres d'argumentation et choisir le plus adapté
- Savoir observer une situation et comprendre les attentes des interlocuteurs
- Autodiagnostic et questionnaires

Développer une écoute empathique

- Identifier son style relationnel : le présent et l'idéal
- Comprendre le filtre de perception de son interlocuteur
- Repérer le besoin derrière la critique et savoir y répondre
- Autodiagnostic et questionnaires

Comment convaincre ou persuader ?

- Installer un climat de confiance (synchro-conduite...)
- Adopter un comportement qui assoit la crédibilité de son discours (gestuelle, posture...)
- Influencer son interlocuteur par un questionnement adapté
- Formuler une demande, un refus, une critique, un recadrage avec le DE(E)SC
- Renforcer son argumentation par des figures analogiques

- Accueillir une critique et savoir construire un feedback efficace
- Garder le contrôle face aux objections déstabilisantes
- Rester intègre
- Autodiagnostic, mises en situation et jeux de rôles

Renforcer sa confiance en soi et prévenir les situations difficiles

- Repérer les comportements inefficaces en situation professionnelle
- Comprendre les causes et les conséquences de ces comportements
- Apprendre à poser des limites avec souplesse
- Mises en situation et jeux de rôles

Bilan, feedback et « contrat de changement »

- Bilan de la formation : acquis, points forts et points d'amélioration
- Se doter d'objectifs opérationnels

Certification Préparée

Aucune

Méthodes Pédagogiques

- Mise à disposition d'un poste de travail par stagiaire
- Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique pendant le stage
- La formation est constituée d'apports théoriques, d'exercices pratiques, de réflexions et de retours d'expérience
- Le suivi de cette formation donne lieu à la signature d'une feuille d'émargement

Formateur

Consultant-Formateur expert Efficacité professionnelle

Méthode d'évaluation des acquis

- Auto-évaluation des acquis par le stagiaire via un questionnaire
- Attestation des compétences acquises envoyée au stagiaire
- Attestation de fin de stage adressée avec la facture

Prochaines Sessions inter-entreprises à Paris

- 10 au 11 janvier 2023
- 04 au 05 avril 2023

Notre **référent handicap** se tient à votre disposition au 01.71.19.70.30 ou par mail à référent.handicap@viaaduc.com pour recueillir vos éventuels besoins d'aménagements, afin de vous offrir la meilleure expérience possible