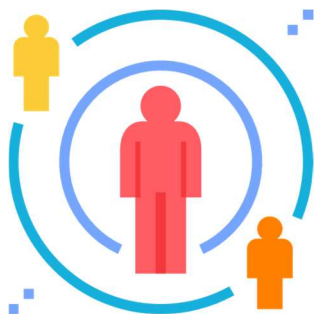


2 jours

Convaincre et persuader



Plateforme pédagogique (30mn)



Présentiel 2 jours (14h)

Publics concernés

- Toute personne souhaitant convaincre et persuader dans le cadre professionnel

Prérequis

- Aucun

Objectifs

- S'intéresser à son auditoire
- Définir des objectifs
- Élaborer un storytelling pour convaincre
- Connaître quelques techniques essentielles pour convaincre
- Mobiliser : accrocher et inciter à l'action
- Connaître les impacts de la communication non verbale
- Connaître quelques fondamentaux de la communication verbale
- S'entraîner à convaincre et influencer positivement

Méthodes pédagogiques

- **Plateforme pédagogique** : accessible dès 15 jours avant le présentiel et pendant 3 mois
- **Présentiel** : alternance de théorie, d'exercices et de mises en situation

Supports pédagogiques

- Pendant la formation, chaque participant utilise un support qui reprend les exercices d'application et d'entraînement. Les concepts et différents points traités lors du présentiel sont synthétisés dans un support téléchargeable sur notre plateforme pédagogique.

Cette formation s'adresse à toute personne qui souhaite améliorer ses capacités à impacter et à convaincre en face à face.

Grâce à cette formation, vous allez :

- ✓ Savoir préparer vos interventions et vos arguments pour créer de l'impact
- ✓ Cartographier vos interlocuteurs pour mieux adapter votre discours
- ✓ Savoir influencer et mobiliser vos interlocuteurs en restant intègre

PROGRAMME DETAILLE

1. Connaître son auditoire pour bien préparer son intervention

Ce qui intéresse le plus votre interlocuteur : c'est lui-même

- Dresser le *profil proforma* (fonction, vécu, enjeux, attentes, contraintes ...)
- Enrichir le profil proforma des motivations SONCAS connues / probables

Mise en pratique sur la base d'interlocuteurs connus par les participants

2. Élaborer une stratégie de communication pour convaincre sa cible

- Formaliser ce que l'on veut obtenir
 - ✓ Les objectifs SMART de l'intervention
 - ✓ Les idées majeures du message / les objections possibles
- Préparer votre intervention en mode storytelling
 - ✓ Définir le message
 - ✓ Élaborer le fil rouge
 - ✓ Faire de l'auditoire le héros de l'histoire
 - ✓ Définir un storyboard logique

Mise en pratique : élaborer une trame de storytelling individuel en lien avec son contexte professionnel ou sur la base d'une étude de cas proposée

- Transformez-vos idées en avantages pour l'auditoire : CAB
- Traiter les objections identifiées : APARA
- Le langage positif : choisir ses mots, ses verbes, supprimer des éléments de langage dépréciatifs
- Les techniques d'accroche : les trois outils qui donnent du relief
 - ✓ L'anecdote, l'analogie et le vécu de l'auditoire
- Les moyens pour mobiliser ses interlocuteurs dans le temps

Application, Brainstorming et piste d'actions à privilégier

3. Communiquer avec persuasion et convaincre son auditoire

- La systémique : la bonne distance selon les situations
- Le langage du corps : étude des postures et de leurs effets sur l'auditoire
- Le langage vestimentaire
- La congruence : l'impact de l'alignement corps/esprit dans la communication

Expérimentation : présentation de chacun face au groupe en mode « pitch »

Débriefing avec conseils individuels

Moyens pédagogiques

A Clichy-sur-Seine 92110 et à Paris 75002 :

- Une salle de formation + une terrasse pour les pauses, accessible par métro, bus et gare
- PC, relié à un écran LCD pour vidéo-projecter
- Vidéo-projecteur
- Paper-board
- Accueil café

Modalités

- INTER ou INTRA à partir de 5 participants.

Financement

Pour toute question, contactez nos conseillères formations :

Par téléphone : 01 47 39 02 02

Par mail : info@evoluteam.fr

Formation à distance

Pendant toute la période de votre formation, pour toute question relative à la plateforme ou pour toute assistance technique, Hasnae Mouzouri, ingénieure pédagogique en charge des modules e-learning, répondra à vos questions de 10h à 17h30 au 01 47 39 02 02 ou sur l'adresse mail suivante : contact@creativelearning.digitalcamp.fr

- Les techniques d'écoute active, la reformulation, le questionnement
- L'assertivité

Mise en pratique de tous les concepts travaillés en face à face et face au groupe : jeu de rôles
Débriefing appréciatif - Feed-back

Plan de Progrès individuel (PPI) et clôture de la session

- Élaborer son Plan de progrès individuel
- Validation des apports par rapport aux attentes
- Quizz de fin de formation
- Conclusion et clôture du stage

Plateforme pédagogique accessible dès 15 jours avant le présentiel et pendant 3 mois

Durée du parcours digital : 30 minutes

- ✓ Les techniques de communication
- ✓ L'assertivité