



CO - 03 Etre persuasif

Former, notre passion ...

... Et si nous la partageons !



Objectifs

- Etre en mesure de comprendre les ressorts de la persuasion
- Acquérir les méthodes essentielles pour convaincre.



Méthodes et Outils pédagogiques

- Afin de répondre à vos objectifs opérationnels, notre méthode pédagogique est centrée sur l'apprenant. Elle privilégie l'action, la mise en situation par l'étude de cas pratiques vécus au quotidien sur le terrain. Elle garantit l'apprentissage rapide des savoir-faire.
- Vidéo pédagogique, jeux de rôles et simulations.
- Remise d'un support contenant le cours du module de formation suivi



Pré requis – Profil apprenants

- Toute personne souhaitant acquérir les techniques de communication et améliorer son pouvoir de persuasion face à différents interlocuteurs



Durée

2 jours
Soit 14 heures



Attestation, diplôme, certificat

- Validation des acquis en contrôle continu
- Attestation de stage



Budget

- Inter entreprises : 360 € H.T. par personne pour les 2 jours de formation
- Intra entreprise : nous consulter

Organisation

- Inter entreprises :
 - Dans nos locaux à Saint Parres aux tertres, Saint Dizier, Chaumont
 - Horaires de 8h30 à 12h00 et de 13h30 à 17h00
 - 8 personnes maximum par groupe
 - Possibilité de repas sur place
 - Parking gratuit



Maîtriser les différents outils et techniques de la persuasion

✓ Du côté " récepteur "

- Les perceptions
- La prise de contact préalable réussie
- La communication non verbale

✓ Du côté " émetteur "

- Réponses aux objections
- J'oppose mon point de vue
- Mise en situation :
 - appropriation des diverses techniques de persuasion à travers différents jeux de rôles

Identifier son interlocuteur et construire un argumentaire adapté

✓ Élaborer des messages adaptés à ses interlocuteurs

- Les sept bonnes questions
- Cohérence d'un exposé
- Les canaux
- Argumentation en 3D
- Identifier à qui j'ai à faire
- Exercice d'application :
 - élaboration d'argumentaires spécifiques en fonction des besoins précis des participants

✓ Construire une argumentation efficace et pertinente

- Les plans
- Le conducteur :
 - trois fiches
- Se définir sans s'imposer :
 - l'assertivité
- Savoir négocier :
 - l'attitude et la méthode
- Confronter les points de vue
- Mise en situation :
 - entraînement à la communication interactive sur des situations délicates vécues par les participants

