

Formation Convaincre et persuader (ACN Atlas)

■ Durée :	2 jours (14 heures)
■ Tarifs inter-entreprise :	1 250,00 CHF (standard) 1 000,00 CHF (remisé)
■ Public :	Toute personne souhaitant convaincre et persuader dans le cadre professionnel
■ Pré-requis :	aucun
■ Objectifs :	Connaitre les étapes de la préparation d'une intervention de qualité - S'adapter à son auditoire - Comprendre la différence entre convaincre et persuader pour mieux les conjuguer au service de l'efficacité professionnelle
■ Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :	<ul style="list-style-type: none">• Formation synchrone en présentiel et distanciel.• Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum.• Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat.• Un formateur expert.
■ Modalités d'évaluation :	<ul style="list-style-type: none">• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation.• Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation.• Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques.• Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.
■ Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
■ Référence :	DéV101497-F
■ Note de satisfaction des participants:	4,71 / 5
■ Contacts :	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73

■ Modalités d'accès :	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr, moncompteformation.gouv.fr, maformation.fr, etc.) ou en appelant au standard.
■ Délais d'accès :	Variable selon le type de financement.
■ Accessibilité :	Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr, nous étudierons ensemble vos besoins

Introduction

Pragmatisme et intelligence émotionnelle les leviers de la crédibilité

La congruence

L'éthique

Le triangle rhétorique

Etat des lieux

Les grands styles de communication

Comprendre les formes d'intelligences pour mieux s'adapter à ses interlocuteurs

SWOT de mes pratiques

Atelier : discerner ses forces et ses faiblesses pour agir en confiance

Atelier : Test style de communication

Se préparer pour réussir à convaincre et persuader

Préparation physique

La préparation mentale

Préparer sa posture

Les attitudes à bannir

Clarifier ses intentions

Utiliser à bon escient ses émotions et ses intuitions

S'appuyer sur ses propres convictions et interroger ses croyances

Atelier : jeu de rôle sur les erreurs de préparation

Préparation des contenus de l'entretien

Valider ses informations

Optimiser les messages clés

Connaitre les mécanismes de la mémoire de l'adulte pour impacter
Le choix des mots
Ecrire et simuler son discours
Le storytelling

Atelier : Détecter les messages clés d'une intervention réussie

Préparer son argumentaire

Les clés d'une argumentation convaincante
Les éléments de bases d'un discours convaincant

Atelier : rédiger un argumentaire convaincant

Cerner son / ses interlocuteurs

Découvrir les motivations de son interlocuteur
Cerner les attentes conscientes et inconscientes d'un groupe
Bien cerner le contexte de son intervention
Clarifier ses objectifs et les calibrer en fonction des attentes

Atelier : poser des objectifs clairs et structurants

Susciter l'adhésion

Approche des mécanismes de la communication
Le verbal/non-verbal
Prendre la parole devant un public
Le rythme des paroles
La voix, le timbre, comment les articuler

Le regard, un complément indispensable de dialogue
Comment utiliser la scène/espace

La gestuelle comme vecteur de communication

Atelier : jeu de rôle filmé

Le traitement des objections

Comprendre les catégories d'objections
Quelle attitude adopter face à une objection ?
Comment traiter ou parer l'objection ?

Atelier : Mise en situation

Convaincre et persuader dans des situations difficiles

La confiance est le moteur de tout

Quand utiliser certains outils de communication

L'écoute active comme puissant outil de gestion

Comment désamorcer les réactions émotives

Comment aider les gens à résoudre eux-mêmes leurs problèmes

Atelier : Gérer le conflit dont vous êtes médiateur

Devenir influenceur

Qu'est qu'une personne de référence ?

Les caractéristiques des gens influents

L'authenticité au cœur du pouvoir d'influencer

La notion de vérité

La puissance de la conviction et le pouvoir de persuasion

Les enseignements des neurosciences

Quelques secrets pour développer son charisme

Atelier : présenter votre plan d'action