

AUGMENTEZ VOTRE FORCE DE PERSUASION

2 jours

Fiche d'inscription
sur www.caritat.fr

Efficacité personnelle



À qui s'adresse cette formation ?

À toute personne amenée à participer à des groupes de travail, des réunions, des négociations, des prises de décision, des présentations, etc. et désireuse de développer sa force de persuasion et de conviction.

Pour obtenir quoi ?

Maîtriser les fondamentaux de la persuasion, savoir organiser son discours pour améliorer sa conviction tout en respectant son interlocuteur et ses idées, savoir sortir des situations difficiles et rechercher des solutions dans l'intérêt de l'entreprise.

Comment se déroule la formation ?

Les apports théoriques sur la force de persuasion et de conviction alternent avec des mises en situation et exercices pratiques pendant la formation pour faciliter la mise en application au quotidien dans l'entreprise.

Quels sont les pré-requis ?

- obligatoires : aucun
- utiles : Prise de parole en public

Qui anime cette formation ?

Valérie N'GOM, consultante et formatrice, experte du domaine comportemental (prise de parole, force de persuasion / conviction, développement du leadership, coaching d'équipes, gestion du changement...). Après un parcours de commerciale, puis 13 années passées au sein du leader français de la formation, Valérie excelle dans l'ingénierie pédagogique.



Qu'allez-vous apprendre ?

Connaître les techniques de persuasion et de conviction

- Faire la différence entre convaincre et persuader
- Donner de la vigueur à ses arguments. Donner du relief à son message
- Les leviers de la persuasion : les 7 « effets persuasifs » clés à maîtriser
- Construire des messages à visée persuasive
- Bâtir une argumentation structurée
- Organiser son discours en fonction du contexte et de l'auditoire

Maîtriser les techniques persuasives

- Comment mettre en avant ses idées, faire valoir son point de vue
- Décoder les mécanismes d'adhésion de son interlocuteur et s'y adapter
- Comment faire adhérer à une idée, un concept, un service ou un produit
- Faire passer l'enthousiasme et la conviction pour persuader
- Comment obtenir de son interlocuteur un réel engagement suivi d'effets
- Savoir vérifier l'engagement de son interlocuteur avec tact

Avoir confiance en soi pour persuader et convaincre

- Identifier ses qualités naturelles pour convaincre
- Affirmer son autorité à bon escient pour avancer ses arguments. Oser « imposer » son idée avec diplomatie
- Comment prouver sa crédibilité pour renforcer son pouvoir de conviction
- Écouter les contre-argumentations avec sérénité
- Comment convaincre et persuader en restant fidèle à ses valeurs
- Comment pousser autrui à agir en respectant ses idées et sa liberté de décision

S'entraîner à convaincre et persuader en toutes circonstances

- Les techniques de réponse aux questions, objections, critiques
- Savoir essayer un refus et revenir à la charge
- Techniques pour présenter la même idée de différentes façons
- Investir le temps et l'énergie nécessaires pour convaincre : quand insister ? quand renoncer ?
- Face à un blocage, savoir rechercher un accord coopératif
- Gérer la combativité verbale, le ton qui monte, le ton brutal
- Affirmer ses idées face à l'autorité, au nombre, à l'indifférence, à la critique ouverte ou passive...

La formation en pratique...

Quand et où a lieu la formation ?

16 et 17 septembre 2010
9 h - 12 h 30 et 14 h - 17 h 30
Lieu à préciser Paris centre

Combien coûte la formation ?

1 290 € HT + TVA 19,60%
Les frais de participation couvrent les deux journées de formation, la documentation complète, les deux déjeuners et les pauses café.

Où vous loger ?

Si vous venez de province ou de l'étranger, pour toute réservation d'hôtel, contactez notre partenaire :
Elysées West Hôtel - 01 47 75 92 90 - www.ewh.com.
Demandez le tarif Caritat.

Contact :

01 44 51 04 04

Qu'en disent les stagiaires ?

« Contenu de qualité, très riche, que la formatrice a su adapter aux participants. »

Françoise B., manager RH

« Formation passionnante, ponctuée d'exercices pratiques permettant des mises en situation proches de nos métiers. »

Laure C., responsable études statistiques RÉUNICA

« Formation très intéressante avec un objectif concret et accessible. »

Gurvan L., actuaire XL RE Europe