



Durée de la formation ?

2 jours – soit 14 heures.

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.

Quels objectifs pédagogiques ?

Savoir décrypter les ressorts d'une présentation réussie.

Développer ses compétences pour incarner un discours impactant et engageant.

Faire passer un message complexe de manière claire.

Quelles méthodes mobilisées ?

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

Quels sont les prérequis ?

Aucun.

Quelles modalités d'évaluation ?

Une évaluation des acquis des objectifs sera réalisée durant la formation.

Qu'allez-vous apprendre ?

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
- Comment convaincre et persuader en restant fidèle à ses valeurs

Maîtriser les techniques persuasives

- Faire passer l'enthousiasme et la conviction pour persuader
- Faire la différence entre convaincre et persuader
- Comment mettre en avant ses idées, faire valoir son point de vue
- Décoder les mécanismes d'adhésion de son interlocuteur et s'y adapter
- Donner de la vigueur à ses arguments. Donner du relief à son message
- Bâtir une argumentation structurée
- Organiser son discours en fonction du contexte et de l'auditoire
- Connaître les 10 techniques de questionnement

S'entraîner à convaincre et persuader en toutes circonstances

- 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

01 44 51 04 00
info@caritat.fr

Qui anime cette formation ?

Nicolas CAMPAGNE,

Spécialiste de la prise de parole en public et intervenant pour de nombreuses entreprises depuis 10 ans, Nicolas est également comédien et improvisateur. One man show, pièces de théâtre, il se sert de toute son expérience de la scène dans le cadre de ses formations prodiguées avec bienveillance.



La formation en pratique...

Quand et où ?

16 et 17 octobre 2023

9 h 00 - 12 h 30 et 14 h 00 - 17 h 30
Caritat, Paris 8^e

Combien ça coûte ?

1 650 € HT + TVA 20%, soit 1 980 € TTC.

Les frais de participation couvrent les journées de formation, la documentation complète, les déjeuners et les pauses café.

Qu'en disent les stagiaires ?

« Objectifs atteints : compréhension théorique accompagnée d'exercices pratiques et conseils de mise en situations. J'ai beaucoup apprécié le formateur, très professionnel, compétent et excellent relationnel. »

CK, Responsable équipe actuarielle – AVANSSUR

« Excellent formateur, vivant, heureux, qui sait donner des « clefs ». Remarquable formation, à diffuser largement. »

NM, Responsable construction – SIACI SAINT HONORÉ

« Formateur très à l'écoute. Conseils à la fois techniques et pratiques. Support très complet. Mises en situation ++. »

SLS, Directrice solidarité et risques professionnels – CAISSE DES DEPOTS ET CONSIGNATIONS