

# AUGMENTEZ VOTRE FORCE DE PERSUASION

2 jours

Bulletin de participation  
sur [www.caritat.fr](http://www.caritat.fr)

Management - 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 ?

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 prérequis ?

Aucun.

01 44 51 04 00  
[info@caritat.fr](mailto:info@caritat.fr)

## Qui anime cette formation ?



**Marie Diehl**,  
consultante-formatrice.  
Pédagogue et experte en assurance depuis plus de 20 ans, elle forme aux techniques de vente de l'assurance collective et individuelle, à la prise de parole en public et la formation de formateur... Mentor et coach, elle accompagne des femmes et des hommes de l'entreprise en solo et en groupe.

## La formation en pratique...

### Quand et où ?

**18 et 19 octobre 2018**

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

### Combien ça coûte ?

1 320 € HT + TVA 20%, soit 1 584 € TTC.  
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 85 34 72 00  
Précisez que vous venez de la part de Caritat.  
<http://elysees.hotusa.com/caritat/>

## 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...

## Qu'en disent les stagiaires ?

« Objectifs atteints : compréhension théorique accompagnée d'exercices pratiques et conseils de mise en situation. J'ai beaucoup apprécié la formatrice, très professionnelle, compétente et excellent relationnel. »

*CK, Responsable équipe actuarielle – AVANSSUR*

« Sandrine CLUET est une excellente formatrice, vivante, heureuse qui sait donner des "clefs". Remarquable formation, à diffuser largement. »

*NM, Responsable construction – SIACI SAINT HONORÉ*

« Formatrice 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 DÉPÔTS ET CONSIGNATIONS*