DAWAN

Plan de la formation

www.dawan.fr

Formation Convaincre et persuader (ACN Atlas)

Durée :	2 jours (14 heures)
Tarif :	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
Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
Référence:	DéV101497-F
Note de satisfaction des participants:	4,71 / 5

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