

## Formation Convaincre et persuader

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

■ <b>Modalités d'accès :</b>	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr, moncompteformation.gouv.fr, maformation.fr, etc.) ou en appelant au standard.
■ <b>Délais d'accès :</b>	Variable selon le type de financement.
■ <b>Accessibilité :</b>	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**