

Être persuasif

CO03 - COMMUNICATION

DÉTAILS DE LA FORMATION

+ OBJECTIFS

- Etre en mesure de comprendre les ressorts de la persuasion
- Acquérir les méthodes essentielles pour convaincre

+ PUBLIC

- Toute personne souhaitant améliorer son pouvoir de persuasion face à différents interlocuteurs

+ PRÉREQUIS

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

+ DURÉE

- 2 jours, soit 14 heures

+ NOMBRE DE STAGIAIRES PAR SESSION

- 1 à 10 p. maximum par groupe

+ BUDGET

- Inter-entreprises : 360 € H.T / personne
- Intra entreprise : nous consulter

+ DÉLAI D'ACCÈS

- Nous consulter

+ MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours en face à face pédagogique
- Mises en situation par l'étude de cas pratiques
- Remise d'un support contenant le cours du module de formation suivi

+ MODALITÉS D'ÉVALUATION ET FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

- Enquête de satisfaction stagiaire
- Bilan formateur / formatrice
- Remise d'une attestation individuelle de formation
- Délivrance d'une grille des compétences
- Enquête de satisfaction client

Alliance Form'Action

13 rue de la Maladrerie
Hameau Les Povots
10210 CHAOURCE

] 03 25 40 16 53

] 06 23 96 56 82



Alliance
Form'Action
Former, notre passion... et si nous la partageons ?

jf.lhoret@aformation.fr - www.aformation.fr

OF : N° 21 10 00647 10 - N° SIRET : 508 379 328 00042 - TVA FR : 12508379328

AFA20CO03

PROGRAMME DE FORMATION

Maîtriser les différents outils et techniques de la persuasion

+ DU COTÉ " RÉCEPTEUR "

- Les perceptions
- La prise de contact préalable réussie
- La communication non verbale

+ DU COTÉ " ÉMETTEUR "

- Réponses aux objections
- J'appose mon point de vue
- Mise en situation :
 - appropriation des diverses techniques de persuasion à travers différents jeux de rôles

Identifier son interlocuteur et construire un argumentaire adapté

+ ÉLABORER DES MESSAGES ADAPTÉS À SES INTERLOCUTEURS

- Les sept bonnes questions
- Cohérence d'un exposé
- Les canaux
- Argumentation en 3D
- Identifier à qui j'ai à faire
- Exercice d'application :
 - élaboration d'argumentaires spécifiques en fonction des besoins précis des participants

+ CONSTRUIRE UNE ARGUMENTATION EFFICACE ET PERTINENTE

- Les plans
- Le conducteur :
 - trois fiches
- Se définir sans s'imposer :
 - l'assertivité
- Savoir négocier :
 - l'attitude et la méthode
- Confronter les points de vue
- Mise en situation :
 - entraînement à la communication interactive sur des situations délicates vécues par les participants

+ BILAN DE FORMATION