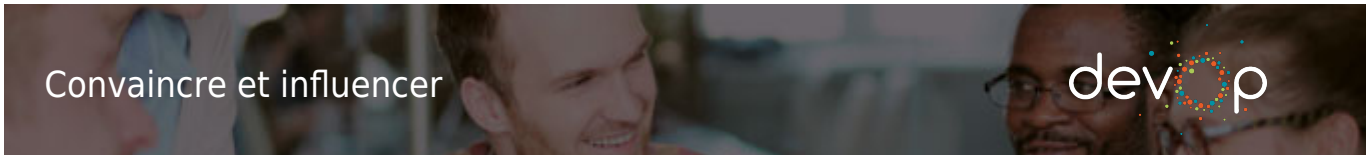


Savoir s'affirmer et convaincre sont des compétences qui facilitent vos échanges au quotidien.
Cette formation vous permettra de consolider vos compétences en techniques de persuasion et de pouvoir d'influence. Elle vous permettra de renforcer votre capacité à convaincre et à faire passer vos idées avec force et conviction.

Objectifs de la formation

Construire une argumentation efficace et pertinente,
Acquérir un état d'esprit positif, et apprendre à construire un plan d'argumentation,
Maîtriser les différents outils et techniques de persuasion,
Obtenir l'engagement des autres sur mes propositions,
Concevoir les arguments qui font mouche.

Pour qui ?

Tout collaborateur souhaitant obtenir l'adhésion de ses interlocuteurs

Prérequis

Cette formation est accessible sans condition particulière.

Axes d'entrainement

1. Maîtriser les différents outils et techniques de la persuasion

• Identifier l'impact de la perception,
• Prendre en compte la communication non verbale,
• Respecter les règles de la communication interactive,
• Adopter l'écoute active,
• Favoriser une prise de contact réussie,
• Garder le contrôle,
• Occuper le temps et l'espace.

2. Ecouter pour mieux influencer

• Pratiquer l'écoute active,
• Questionner et reformuler,
• Bâtir votre argumentaire sur les besoins de votre interlocuteur.

3. Vous approprier les techniques pour convaincre

• Savoir questionner votre interlocuteur,
• Ecouter et rebondir sur les remarques,
• Anticiper les objections et les questions,
• Défendre vos idées avec conviction,
• Faire des concessions à des moments appropriés.

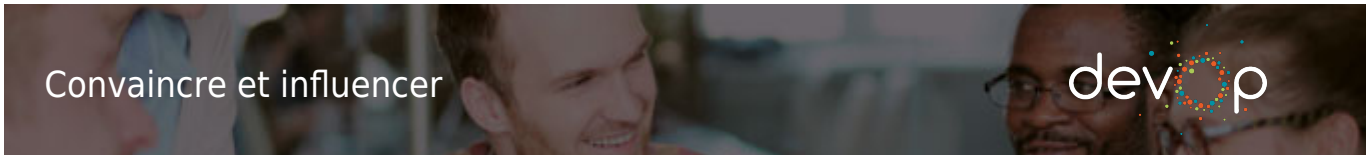
4. Développer des comportements facilitant la persuasion

• faire un bilan de mes points forts et voies d'amélioration,
• identifier mes axes de progrès pour convaincre,
• adapter mon approche au profil de mon interlocuteur.

5. Gérer les résistances

• Remplir les conditions d'une communication persuasive,
• Influencer une personne récalcitrante et faire face aux objections.

Consulter cette formation en ligne : https://www.devop.pro/formation/argumenter-pour-convaincre.html
Vous avez une question, contactez-nous au 01 70 38 21 10 ou via notre formulaire de demande rapide



Méthode d’animation

Auto-évaluations, apports théoriques avec échange d’expériences,
Nombreux exercices d’application : appropriation des différentes techniques de persuasion, élaboration d’argumentaires spécifiques en fonction des besoins précis des participants,
Mises en pratique débriefées en groupe,
Conseils personnalisés,
Mises à disposition d’outils concrets faciles à mettre en pratique à son retour en entreprise.