Convaincre son auditoire

Format :
Présentiel et/ou Distanciel

Durée :
1 jour / 7 h

Référence :
EFF-CON-1478

Public :
Toute personne souhaitant maîtriser les techniques d'argumentation, les stratégies et les savoir-être en vue de convaincre ses interlocuteurs.

Personnes en situation de handicap :
Vous êtes en situation de handicap et vous souhaitez faire une formation ?
Merci de bien vouloir nous contacter en amont afin d'étudier ensemble vos besoins et les solutions les plus adaptées.

Objectifs de développement des compétences :
Savoir convaincre,
Savoir créer un climat d'échange favorable avec son interlocuteur.
Savoir choisir un mode de communication adapté à celui-ci et à la situation.

Compétences développées :
Etre capable de :
Réparer ses interventions et ses arguments pour créer l'impact.
Connaitre ses interlocuteurs et s'y adapter.
Obtenir l'adhésion de son public.
Influencer en restant intègre.
Sensibiliser et mobiliser ses interlocuteurs dans le temps.

Pré-requis :
Aucun

Méthodes Pédagogiques mobilisées :
Les prestations de formation sont assurées par des formateurs professionnels qui utilisent des moyens pédagogiques adaptés.
Dans le cadre de session intra entreprise, possibilité de travailler sur vos projets afin de répondre à vos besoins spécifiques. Supports de cours pédagogiques imprimés et/ou numérisés.

Répartition du temps (environ) :

Théorique 45%, Pratique 55%

Modalités d'évaluation :

1 - Questionnaire d'évaluation à chaud rempli par le stagiaire en fin de formation.
2 - Questionnaire d'évaluation à froid de la mise en oeuvre des compétences, rempli par le stagiaire environ 6 mois après la fin de formation.

- Exercices, tests d'évaluations (QUIZZ ou QCM ...).

Moyens techniques mobilisés :

En présentiel :
- Salle(s) de cours équipée(s) des moyens audiovisuels (vidéoprojecteur + écran) avec le matériel adapté à la formation. Pour cette formation, un ordinateur par stagiaire est nécessaire équipé du logiciel. Nous pouvons le fournir au besoin sur simple demande.
- Supports de cours pédagogiques imprimés et/ou numérisés.

A distance ou en formation mixte :
- Un ordinateur pour chaque stagiaire équipé d'une webcam, d'un micro, d'une connexion haut débit, du logiciel objet de la formation et ayant un outil de visio-conférence installé en amont.
- Support de cours numérique fourni par nos soins.

Assistance technique et pédagogique :

En présentiel : Assistance technique et pédagogique assurée par nos formateurs.

A distance ou en formation mixte :
L'assistance technique est assurée par nos équipes par mail ou par téléphone au 05 24 61 30 79.
Nos formateurs assurent l'assistance pédagogique en mode synchrone durant les face à face à distance.

NB :

Chaque partie est abordée à partir du travail réflexif du stagiaire et de son analyse de pratique professionnelle suivant les cas rencontrés.

Modalité et délai d'accès à la formation :

Sur inscription.
UNIVERS FORMATION s'engage à prendre en charge votre demande sous un délai de 48h et à proposer des dates d'entrée en formation sous un délai de 15 jours, en fonction de vos disponibilités et de celles du formateur pressenti.
Votre rapidité de réponse sur toutes les questions administratives et questionnaires de positionnement permettra d'accélérer le démarrage de votre formation.

Tarif :

Nous contacter pour devis personnalisés.

Programme de la formation

1. Connaître sa cible

Etablir les personae cibles
Répondre aux besoins et aux attentes de ses interlocuteurs : Méthode SONCAS
Identifier les leviers et les freins des interlocuteurs
Se synchroniser avec son interlocuteur

2. Son positionnement face à son interlocuteur

Maîtriser les fondamentaux de la communication verbale, non verbale et para-verbale
L'écoute active pour obtenir des informations sur l'autre
Utiliser les canaux et chemins cognitifs sensoriels : auditif, visuel, kinesthésique
Adopter un comportement assertif
Comprendre les « états du moi » et leur influence sur les transactions
Distinguer convaincre et persuader

3. Construire son argumentaire

Se poser les bonnes questions
Etablir une relation avec l'autre
Utiliser le storytelling et s'appuyer sur les émotions de son auditoire
La trame FOSIR en 5 étapes
Enrichir son argumentation (exemples, métaphores, ?)
Tirer parti de la documentation

4. Garder le contrôle face aux objections

L'importance de la prise de recul
La technique de l'anticipation
Savoir faire des concessions

Nous contacter :

UNIVERS FORMATION : 05 24 61 30 79

Version mise à jour le 14/03/2022