
Programme de Formation

EFF07 - Quelques minutes pour convaincre



Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : À distance

Prochaine session : *début*
fin

Contenu pédagogique



Public visé

Chefs de projets, managers transversaux, cadres animant les CHSC



Objectifs pédagogiques

- Enrichir son argumentation et Identifier son style d'influence
- Persuader son interlocuteur en situations d'exposé ou en face à face
- Développer sa capacité d'écoute
- Traiter constructivement les situations difficiles
- Utiliser les objections pour convaincre davantage



Description

Développer sa force de persuasion

- Identifier son style d'influence
- Travailler la présence, la gestuelle et la voix
- Enrichir son argumentation (exemples, métaphores, citations)
- Valoriser pour impliquer
- Surprendre ses interlocuteurs

Comment argumenter et convaincre ?

- Anticipation : connaître les dossiers et les profils des interlocuteurs pour mieux convaincre
- Les vecteurs de la persuasion en situation d'exposé ou d'entretiens de face à face



- Les différents registres d'argumentation
- Identifier les leviers de motivation/freins de mes interlocuteurs

Comment susciter l'adhésion en face à face ?

- Les bonnes questions à se poser
- Les conditions d'un échange constructif
- Adapter son argumentation à son interlocuteur
- Les stratégies d'influence

La gestion des situations difficiles

- Contourner les tactiques de résistance : polémique, manipulation, agressions
- Répondre aux questions embarrassantes
- Demeurer authentique et afficher ses valeurs
- Accompagner en souplesse vers un changement d'attitude

Cas pratique : jeux de rôles et mise en situation de prise de parole en publique destinés à développer sa capacité à convaincre son auditoire/son interlocuteur



Prérequis

Aucun