Contactez-nous :
formation@ccmbenchmark.com
01 47 79 54 18

L'art de convaincre

Renforcez vos talents relationnels

Modalité : Sur-mesure
Niveau : Tout niveau

Présentation

La capacité à convaincre et fédérer est une compétence entrant dans la catégorie des « soft skills ». Cette discipline est aujourd'hui devenue précieuse pour assoir sa crédibilité. Emporter l'adhésion d'un public, d'une équipe de collaborateurs, d'un groupe de décideurs ou simplement rassembler des compétences transversales, exige de maîtriser des techniques, un savoir-faire autant qu'un « savoir-être ». Ces deux jours de formation offrent aux participants un aperçu à la fois rapide et approfondi de l'art de convaincre. Sur cette base, ils pourront s'entraîner avec les outils proposés et consolider leur posture.

Objectifs

- Découvrir et identifier les fonctionnements de chacun
- Capitaliser sur son propre style de communication
- Identifier les attentes de vos interlocuteurs
- Adapter le contenu de ses interventions à la cible et aux enjeux
- Déployer ses atouts pour servir ses objectifs
- Prendre en compte les paramètres techniques et/ou émotionnels

Compétences acquises

Pré-requis & Profil des participants

Elle ne nécessite pas de pré-requis.

Elle est indispensable pour toute personne souhaitant :

- Avoir plus d'impact sur les situations
- Affirmer avec plus d'aisance et de confiance ses positions et ses convictions
- Faire respecter sa place, son rôle et ses consignes dans tout contexte

Télécharger en pdf

Programme

MODULE 1 : Convaincre ou manipuler ?

- Est-ce que convaincre c'est dire la vérité ?
- Quelles différences entre l'art de convaincre et l'art de la manipulation ?
- Comprendre les différents comportements humains de base
- Identifier ses propres dominantes comportementales « naturelles » au travers de la méthode DISC
- Explorer la justesse de soi pour aller chercher sa propre vérité
- Déployer les atouts de sa personnalité pour servir le fond et la forme et rallier à sa cause
- Clarifier ses talents
- Rassembler ses valeurs
- Afficher ses ambitions
- Déterminer ses objectifs et ne jamais les perdre de vue
- Choisir de privilégier un rapport de force ou un rapport de « flux »

MODULE 2 : Les leviers pour convaincre

- Quels sont les outils et les leviers pour convaincre ?
- Evaluer le contexte de votre intervention et s'adapter à la réalité
- Quel est votre public dans votre prise de parole ?
- En situation de management d'équipe
- En situation de conflit
- Fédérer l'ensemble de ses ressources : internes/externes
- Capitaliser sur les forces de votre personnalité
- Rechercher les faits et paramétrer la réussite de vos objectifs (outils de l’esprit)
- Déployer un langage non verbal (l'outils « corps »)
- Capter les émotions et gérer vos propres émotions à votre avantage (l'outils « émotionnel »)
- Asseoir sa crédibilité en ayant autorité sur vous-même et sur les autres.
- Savoir traiter les objections

JEUX, EXERCICES ET MISE EN SITUATION

A chaque étape du déroulé de la formation sera proposé un Plan d’Action Personnel d'après formation pour fixer individuellement vos points d'amélioration vers une plus grande maîtrise des outils au service de l'art de convaincre. Sous forme d'ateliers pratiques, il sera fait appel à des exercices d'applications, de démonstrations, des jeux de rôles, des débriefings dans l'échange et le

partage d'expériences. Les participants auront gagné en affirmation d'eux-mêmes, ils pourront évaluer leur capacité à convaincre dans un cadre protecteur et bienveillant.