

## Formation Convaincre et persuader (ACN Atlas)

<b>Durée :</b>	2 jours
<b>Public :</b>	Toute personne souhaitant convaincre et persuader dans le cadre professionnel
<b>Pré-requis :</b>	aucun
<b>Objectifs :</b>	Connaitre les étapes de la préparation d'une intervention de qualité - S'adapter à son auditoire - Comprendre la différence entre convaincre et persuader pour mieux les conjuguer au service de l'efficacité professionnelle
<b>Sanction :</b>	Attestation de fin de stage mentionnant le résultat des acquis
<b>Taux de retour à l'emploi:</b>	Aucune donnée disponible
<b>Référence:</b>	DéV101497-F
<b>Note de satisfaction des participants:</b>	4,71 / 5

### Introduction

Pragmatisme et intelligence émotionnelle les leviers de la crédibilité  
La congruence  
L'éthique  
Le triangle rhétorique

### Etat des lieux

Les grands styles de communication  
Comprendre les formes d'intelligences pour mieux s'adapter à ses interlocuteurs  
SWOT de mes pratiques

**Atelier : discerner ses forces et ses faiblesses pour agir en confiance**

**Atelier : Test style de communication**

### Se préparer pour réussir à convaincre et persuader

Préparation physique  
La préparation mentale  
Préparer sa posture  
Les attitudes à bannir  
Clarifier ses intentions  
Utiliser à bon escient ses émotions et ses intuitions  
S'appuyer sur ses propres convictions et interroger ses croyances

**Atelier : jeu de rôle sur les erreurs de préparation**

## **Préparation des contenus de l'entretien**

Valider ses informations  
Optimiser les messages clés  
Connaitre les mécanismes de la mémoire de l'adulte pour impacter  
Le choix des mots  
Ecrire et simuler son discours  
Le storytelling

**Atelier : Détecter les messages clés d'une intervention réussie**

## **Préparer son argumentaire**

Les clés d'une argumentation convaincante  
Les éléments de bases d'un discours convaincant

**Atelier : rédiger un argumentaire convaincant**

## **Cerner son / ses interlocuteurs**

Découvrir les motivations de son interlocuteur  
Cerner les attentes conscientes et inconscientes d'un groupe  
Bien cerner le contexte de son intervention  
Clarifier ses objectifs et les calibrer en fonction des attentes

**Atelier : poser des objectifs clairs et structurants**

## **Susciter l'adhésion**

Approche des mécanismes de la communication  
Le verbal/non-verbal  
Prendre la parole devant un public  
Le rythme des paroles  
La voix, le timbre, comment les articuler  
  
Le regard, un complément indispensable de dialogue  
Comment utiliser la scène/espace  
  
La gestuelle comme vecteur de communication

**Atelier : jeu de rôle filmé**

## **Le traitement des objections**

Comprendre les catégories d'objections  
Quelle attitude adopter face à une objection ?  
Comment traiter ou parer l'objection ?

**Atelier : Mise en situation**

## **Convaincre et persuader dans des situations difficiles**

La confiance est le moteur de tout  
Quand utiliser certains outils de communication  
L'écoute active comme puissant outil de gestion

Comment désamorcer les réactions émotives  
Comment aider les gens à résoudre eux-mêmes leurs problèmes

**Atelier : Gérer le conflit dont vous êtes médiateur**

### **Devenir influenceur**

Qu'est qu'une personne de référence ?  
Les caractéristiques des gens influents  
L'authenticité au cœur du pouvoir d'influencer  
La notion de vérité

### **La puissance de la conviction et le pouvoir de persuasion**

Les enseignements des neurosciences  
Quelques secrets pour développer son charisme

**Atelier : présenter votre plan d'action**