EduGroupe
Accompagner pour réussir

# Convaincre et persuader

Référence : **RESEP106** Durée : **2 jours (14 heures)** Certification : **Aucune**

## Connaissances préalables

- Aucune

## Profil des stagiaires

- Toute personne souhaitant convaincre et persuader dans le cadre professionnel

## Objectifs

- Savoir préparer ses interventions et ses arguments pour créer de l'impact
- Connaître ses interlocuteurs et s'y adapter
- Obtenir l'adhésion de son public
- Savoir influencer en restant intègre

## Certification préparée

- Aucune

## Méthodes pédagogiques

- 6 à 12 personnes maximum par cours, 1 poste de travail par stagiaire
- Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique pendant le stage
- La formation est constituée d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de réflexions

## Formateur

- Consultant-Formateur expert Efficacité professionnelle

## Méthodes d'évaluation des acquis

- Auto-évaluation des acquis par le stagiaire via un questionnaire
- Attestation des compétences acquises envoyée au stagiaire
- Attestation de fin de stage adressée avec la facture

## Contenu du cours

### 1. Identifier les leviers de la conviction et de la persuasion

- Distinguer la conviction de la persuasion
- Repérer les différents registres d'argumentation et choisir le plus adapté
- Savoir observer une situation et comprendre les attentes des interlocuteurs
- Autodiagnostic et questionnaires

### 2. Développer une écoute empathique

- Identifier son style relationnel : le présent et l'idéal
- Comprendre le filtre de perception de son interlocuteur
- Repérer le besoin derrière la critique et savoir y répondre
- Autodiagnostic et questionnaires

### 3. Comment convaincre ou persuader ?

- Installer un climat de confiance (synchro-conduite…)
- Adopter un comportement qui assoit la crédibilité de son discours (gestuelle, posture…)
- Influencer son interlocuteur par un de questionnement adapté
- Formuler une demande, un refus, une critique, un recadrage avec le DE(E)SC
- Renforcer son argumentation par des figures analogiques
- Accueillir une critique et savoir construire un feed-back efficace
- Garder le contrôle face aux objections déstabilisantes
- Rester intègre
- Autodiagnostic, mises en situation et jeux de rôles

### 4. Renforcer sa confiance en soi et prévenir les situations difficiles

- Repérer les comportements inefficaces en situation professionnelle
- Comprendre les causes et les conséquences de ces comportements
- Apprendre à poser des limites avec souplesse
- Mises en situation et jeux de rôles

### 5. Bilan, feedback et « contrat de changement »

- Bilan de la formation : acquis, points forts et points d'amélioration
- Se doter d'objectifs opérationnels

Notre référent handicap se tient à votre disposition au 01.71.19.70.30 ou par mail à referent.handicap@edugroupe.com pour recueillir vos éventuels besoins d'aménagements, afin de vous offrir la meilleure expérience possible.