

# Convaincre et persuader

Référence : RESEP106

Durée : 2 jours

Certification : **Aucune**

## CONNAISSANCES PREALABLES

- 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 PREPAREE

Aucune

## METHODES PEDAGOGIQUES

- Mise à disposition d'un 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, de réflexions et de retours d'expérience
- Le suivi de cette formation donne lieu à la signature d'une feuille d'émargement

## FORMATEUR

Consultant-Formateur expert Efficacité professionnelle

## METHODE D'EVALUATION DES ACQUIS

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

## CONTENU DU COURS

### 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

### 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

### 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 feedback efficace
- Garder le contrôle face aux objections déstabilisantes
- Rester intègre
- Autodiagnostic, mises en situation et jeux de rôles

### 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

**Bilan, feedback et « contrat de changement »**

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