

BD016

BASES

2 jours 14 heures

1 250 €

Exonérés de TVA

Leadership : Convaincre et persuader

COMPÉTENCES VISÉES

- Utiliser les techniques d'argumentation pour convaincre et persuader en face à face ou en groupe
- Perfectionner les techniques les plus efficaces selon le contexte
- Gérer positivement les objections
- Développer son aisance relationnelle
- Influencer avec intégrité

PROGRAMME

A. COMMENT DÉVELOPPER MON POUVOIR DE CONVICTION ?

1. Apports : la logique de la raison et la logique du cœur, être crédible, la force du langage non verbal, influencer avec intégrité
2. Exercices issus des techniques théâtrales « Actor studio » et Débriefing

B. COMMENT ÉCOUTER ET PARLER LE LANGAGE DE MES INTERLOCUTEURS ?

1. Apport : mieux cerner son interlocuteur
2. Outils : la synchronisation, l'écoute active, l'empathie
3. Ateliers vidéos et Débriefing des vidéos

C. COMMENT STRUCTURER MES IDÉES POUR MIEUX CONVAINCRE ?

1. Outil : 5 plans d'argumentation en situation favorable
2. Outil : 5 plans d'argumentation en situation défavorable
3. Ateliers et Mises en situations

D. COMMENT UTILISER À BON ESCIENT LES 9 TECHNIQUES D'ARGUMENTATION

1. Outil : argumenter par la comparaison, l'induction, l'hypothèse, le paradoxe, l'explication, la causalité, la déduction, l'alternative, les avantages
2. Méthode : élaborer sa stratégie d'argumentation
3. Méthode : 2 minutes pour convaincre
4. Mises en situation avec débriefing et entraînement

E. COMMENT PRENDRE APPUI SUR LES OBJECTIONS POUR MIEUX CONVAINCRE ET PERSUADER ?

1. Apport : l'objection est un cadeau, savoir l'anticiper
2. Outils : les 4 étapes du traitement de l'objection
3. Mises en situations

F. CONCLUSION DU PARCOURS DES 2 JOURS

PUBLIC

- Tout public

PRÉ-REQUIS

Aucun

POINTS FORTS

Atelier vidéo
Mises en situation

FORMATEUR(S)

Spécialiste des formations comportementales, nos formateurs sont tous issus du secteur banque et assurance

SESSION(S) 2022

Dates disponibles sur le site www.agifpass.fr
Session(s) continue(s)

PERSONNALISATION DE PARCOURS

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques

VALIDATION DES ACQUIS

Mise en situation
Quiz pédagogique de validation des acquis