

Développer son pouvoir de conviction.

Contexte

Chercher à convaincre est un réflexe très humain, présent dans de nombreuses interactions sociales : les relations interpersonnelles, la communication de masse, la politique, les relations internationales, etc.

Nous aimons influencer les pensées et comportements des autres. Le pouvoir de conviction peut ainsi reposer sur la capacité d'une personne à convaincre en argumentant (appel à la raison), en éveillant des émotions (appel aux émotions) ou en sollicitant l'opinion ou les suggestions de la cible d'influence pour créer son engagement (appel à la consultation).

Comment développer le leadership en entreprise ?

Le rôle du manager est de motiver les équipes pour qu'elles atteignent les objectifs fixés. Pour faire passer le message d'une manière convaincante, il doit savoir convaincre et attiser la curiosité de ses interlocuteurs. Grâce à sa force de conviction, il pourra mobiliser les équipes et les encourager à mieux coopérer. Afin de convaincre, il est essentiel d'être crédible et cohérent. Pour chaque collaborateur d'une entreprise, gagner en force de conviction constitue un réel enjeu.

Objectif et finalités de la formation

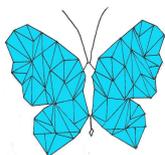
L'objectif de cette formation : être capable de s'exprimer devant un public sans difficultés.

Les finalités de cette formation pour les salariés sont de :

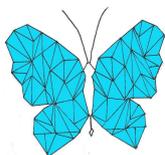
- Gagner en force de conviction
- Apprendre à se poser les bonnes questions
- Améliorer sa communication

La finalité de cette formation pour les entreprises :

- Créer une harmonie au sein de ses services
- Gagner en productivité
- Améliorer ses résultats



Durée <ul style="list-style-type: none">• 14 heures	L'art de convaincre
Public <ul style="list-style-type: none">• Tout public souhaitant gagner en aisance dans sa relation aux autres.	La première impression est toujours la bonne La règle des 4x20 Connaître les fondamentaux
Prérequis <ul style="list-style-type: none">• Aucun prérequis	Connaître son interlocuteur Identifier son interlocuteur
Objectifs opérationnels <ul style="list-style-type: none">• Faire le point sur ses axes d'amélioration• Apprendre à se poser les bonnes questions• Développer son sens de la répartie.	La synchronisation L'art de se mettre en phase avec son interlocuteur L'écoute active Ecouter ou être écouté(e) ?
Méthodes mobilisées <ul style="list-style-type: none">• Mise en situation• Vidéos	Préparer ses arguments Développer un sentiment de confiance L'hexamètre de Quintilien 14 façons d'argumenter La notion d'affect
Evaluations <ul style="list-style-type: none">• Mise en situation• QCM en fin de formation• Questionnaire de satisfaction	Obtenir sans imposer Quid de l'éthique ?
Intervenant <ul style="list-style-type: none">• Formateur en communication	
Formation en présentiel (voir livret d'accueil) <ul style="list-style-type: none">• Locaux situés à Evreux (CCI ou CAPEB)	
Délai d'accès <ul style="list-style-type: none">• 2 mois	



Prix	
<ul style="list-style-type: none">• 900€ Net de Taxes / personne (Inter)• 2500€ Net de Taxes (Intra)	
Nombre de participants	
<ul style="list-style-type: none">• Entre 8 et 12 personnes	