

Travailleurs

DANS LES ÎLES

Accélérateur de Talents



TITRE DE L'ACTION : *Communication et art de convaincre*

OBJECTIF

- **Savoir faire la différence entre convaincre et persuader**
- **Savoir fidéliser une personne ou un groupe de personne**
- **Savoir argumenter et maîtriser la dynamique d'un groupe que l'on veut convaincre**
- **Savoir définir les typologies d'attitudes et la capacité à être à l'écoute**
- **Savoir élaborer sa pensée avec méthode**

STAGIAIRE : Managers et cadres dirigeants

PRE REQUIS : Il est utile d'avoir une base en management avec le cycle GEM (gagnez en efficacité managériale)

DUREE ET DATE: 2 jours/ de 9h à 13h puis de 14h à 17h

PROGRAMME

Apprendre à identifier le type de fonctionnement de ses interlocuteurs pour convaincre. Cette partie vous permettra de prévoir leurs réactions dans diverses situations et être plus à l'aise pour les appréhender.

L'écoute active et l'intelligence relationnelle, des outils efficaces pour convaincre :

Ecouter pour convaincre et persuader
Rencontrer l'autre sur son territoire.
Découvrir les critères de motivation.
Développer son sens de l'écoute et de la répartie.

Le ressenti des autres est déterminant quand il s'agit de convaincre. On découvrira ici comment les autres vous perçoivent pour éviter les risques d'échec et la nécessité de structurer son message

Si vous devez parler c'est pour dire quoi, dans quelle intention, avec quels outils ?

Prendre une posture de conviction
L'art de bien parler
L'utilité et la maîtrise du non-verbal
L'articulation, la position de la voix, les intonations, la respiration, le regard, les gestes...

Convaincre l'autre c'est l'amener à penser la même chose que soi. Vous êtes donc d'abord dans un art qui est l'art de la pensée, la rhétorique.

Qu'est ce qui donne sa valeur à un argument ? quel rôle joue la preuve ?

Les différents types de preuves
Les conduites et tactiques dilatoires
Le traitement des objections

ANIMATEUR : Madly Bienville