



2018

Argumenter et débattre pour remporter l'adhésion

Baie-Mahault

2018

25 SEPTEMBRE

26 SEPTEMBRE

27 SEPTEMBRE

- Pour s'imposer par la parole devant un auditoire sceptique.
- Pour marquer les esprits par ses idées, son avis.
- Pour persuader durablement son interlocuteur, son client, même si celui-ci est réticent ,
- Pour faire la différence,.....

**Contactez nous au 05 90 92 32 99 ou au 06 90 65 91 10
ou par mail : contact@travailleursdanslesiles.com**

www.travailleursdanslesiles.com

immeuble California - Moudong sud - ZI de Jarry - 97122 Baie-Mahault

Argumenter et débattre pour remporter l'adhésion

INSCRIPTION :

800 € TTC

(Prix par jour)

05 90 92 32 99

06 90 65 91 10

3
JOURS

08H00 _ 16H00

POUR QUI ? Toute personne qui souhaite convaincre devant tout type d'auditoire : des médias, des clients, des collaborateurs, des prestataires, Dès qu'il y a enjeu pour vous il y a nécessité d'être prêt avec des techniques qui ont fait leur preuve et que vous devez maîtriser.

PRE REQUIS Cette formation ne nécessite aucun pré-requis.

ANIMÉE PAR : MADLY BIENVILLE / Formatrice coach consultante experte en communication relationnelle et développement personnel.
Maître praticienne PNL -
Intervenante systémique & stratégique

Un double regard
(coach et manager)
et un
accompagnement
coaching pour
permettre le suivi



Le travailler le sens de la répartie : Rappel des 12 techniques de dialectiques illustrées par des séries vidéos tirées de l'actualité (débats nationaux et locaux)
Réflexions sur la prise de parole en contexte hostile, parade face aux critiques (et ou) gestion des attaques
Jeux de rôles vidéo mettant aux prises un orateur et un groupe, travail sur le « speech » et les réponses délicates.
Travail créatif visant à rechercher les parades aux objections et critiques le plus souvent entendues.
Travail sur le discours et ou les arguments. Le choix des mots. La forme et le fond. Le registre sémantique.
Comment rendre efficaces un communiqué, une déclaration, une annonce dramatique, ou une intervention importante.

Faire de ses émotions un levier de son efficacité :
renforcer sa confiance en soi, réussir à gérer ses émotions en restant authentique, mettre l'intuition au service de sa performance en développant l'écoute et la sensibilité au non verbal, cerner les limites à ne pas dépasser, apprendre à ne pas se laisser déborder, savoir dire non.

Le travail spécifique de l'« image » : L'image que vous véhiculez est l'outil de communication le plus simple et le plus direct qui vous soit donné. Nous vous proposons de gagner en assurance, de renforcer et de consolider votre communication en valorisant votre image. Notre objectif est de vous permettre de transmettre les valeurs qui sous-tendent votre « discours » et de gagner en cohérence. Affirmer vos compétences et votre professionnalisme en alignant le « fond » et la « forme » .