Convaincre et persuader

- 2 jours/ 14h – tout public
- Présentiel + activités à distance

- Tarif inter : 644 € net/ stagiaire
- Forfait intra : 2600€ net/ session

Réf. EMCI : ATSK2022007
Réf. ATLAS : 30019

Objectifs

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- 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

Public visé

La formation est ouverte à toute personne souhaitant convaincre et persuader dans le cadre professionnel.

Prérequis

Aucun prérequis est nécessaire pour cette formation.
Un questionnaire préalable sera envoyé au participant pour connaître les expériences et les attentes du stagiaire.

Programme

Module 1: Savoir préparer ses interventions et ses arguments pour créer de l'impact

Diagnostic de ses capacités orales individuelles
Identifier ses points de force et ses points de progrès

- Voix -gestuelle
- Identifier la posture de l'orateur par la mise en situation avec le jeu théâtral

Convaincre avec des mots choisis
Les clés pour créer son impact face à son auditoire

- Se tester à la lecture et le discours public
- Savoir créer de l'émotion avec le public

Module 2: Connaître ses interlocuteurs et s'y adapter

Adapter son discours et son argumentation

- Qui sont mes interlocuteurs ?
- Adapter son discours et ses arguments
- Vendre son idée
- Maîtriser ses émotions
- Exercice de préparation mentale : le théâtre et la mise en situation sur scène facilitent le travail
- Technique de la carte mentale

Module 3: Obtenir l'adhésion de son public
Le pouvoir de conviction
- Training et construction de son discours
- Application des clés oratoires

Animer une réunion
- Concevoir et animer sa réunion
- Rôles et missions de l'animateur

Technique du pitch

Module 4: Savoir influencer en restant intègre
Maîtriser ses réactions émotionnelles face à un public en "mouvement"
- Test sur l'assertivité
- Technique de recadrage appliquée aux personnalités
- Approche de l'analyse transactionnelle
- Savoir conclure son intervention

Méthodes pédagogiques

- Travail en sous-groupe et présentation en plénière
- Exercices d'application,
- Jeux de rôle,
- Mises en situation
- Exercices d'improvisation,
- Mise en scène théâtrale

Modalités de réalisation

Blended learning: **14 heures de formation** sur 2 jours en présentiel complétées par des séquences à distance asynchrone.
Nombre de participants : 4 à 12 stagiaires
Planning des sessions : le planning évolue rapidement, nous contacter pour connaître les prochaines sessions.
*Toutes nos formations sont **accessibles aux personnes en situation de handicap** – Pour tout renseignement, nous contacter.*
Validation: Attestation de fin de formation

Modalités de suivi et d'évaluation de la formation

Les séquences à distance :
Un espace extranet individuel est proposé à chaque stagiaire sur lequel, il trouvera :
- Le support de cours
- Des fiches pratiques et documents types
- Des vidéos
- Une « boîte à outils »

Ainsi, le participant pourra utiliser au quotidien ces outils pour mettre en pratique ses acquis selon ses propres besoins.
En aval de la session, le participant pourra continuer à échanger avec le formateur et les pairs.

Suivi et évaluation :

En amont : questionnaire préalable de positionnement

Pendant la formation :

- A la fin de chaque journée quizz et QCM
- En fin de formation : quizz et questionnaire de satisfaction à chaud. Ce dernier est rempli par les participants et le formateur

En aval de la formation : suivi à 3 mois : questionnaire à froid

Tarif de la formation

Tarif INTER 644€ net/ stagiaire/ session

Tarif INTRA 2900 € net/ session

Cette formation peut être prise en charge à 100% des coûts pédagogiques via le dispositif Actions collectives ATLAS
D'autres dispositifs de financements sont possibles via différents OPCO – Nous contacter pour plus d'information

EMCI – 116 Route d'Espagne – Bât. Hélios 3 – 31100 Toulouse
Tél. 05.62.47.19.09. – 07.88.85.31.32.
@. poleformation@emciconseil.fr - www.emciconseil.fr
SIRET 42371245400044 – N° Déclaration activité 73310462831