

Convaincre et persuader

Objectifs

- 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
- Savoir sensibiliser et mobiliser ses interlocuteurs dans le temps
- Savoir "vendre" ses idées devant un auditoire ou acteurs -décideurs
- Choisir son vocabulaire adapté à son type d'intervention.

Programme

Module 1 : BILAN Diagnostic de ses pratiques

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

Module 2 : CONVAINCRE avec des mots choisis

Les clés pour créer son IMPACT face à son auditoire
Vivre la situation publique

Module 3 : Maîtriser ses émotions

Entraînement individuel

Module 4 : ELOQUENCE

Training et mise en application
Application des clés oratoires

Module 5 : Le pouvoir de conviction

Qui sont mes interlocuteurs ?
Elaborer son discours et ses arguments
Vendre son idée

Module 6 : Animer une réunion

CONCEVOIR et animer sa réunion Test individuel

Module 7 : « Pitcher » sa présentation

Technique du PITCH : Méthodologie
Mise en application

Module 8 : Maîtriser ses réactions émotionnelles face à un public en « mouvement »

Poursuivre son objectif
Peser positivement sur l'échange
Mise en situation professionnelle

BILAN / Cas pratique

Durée

2 jours (14 heures)

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire

Nombre de participants

4 à 12 participants

