

Convaincre et faire partager ses décisions

-Référence: **MPGP-85**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Persuader son interlocuteur en situations d'exposé ou en face à face
- Enrichir son argumentation et Identifier son style d'influence
- Développer sa capacité d'écoute
- Utiliser les objections pour convaincre davantage
- Traiter constructivement les situations difficiles

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Managers, managers en prise de poste, chefs de projet.

Programme

- **Argumenter, convaincre, persuader**
 - Les vecteurs de la persuasion en situation d'exposé ou d'entretiens de face à face.
 - Ce qui persuade ou dissuade.
 - Les différents registres d'argumentation et le chemin critique de la persuasion.
 - Connaître et identifier les leviers de motivation/freins de mes interlocuteurs.
- **Développer sa force de persuasion face à un groupe**
 - Travailler la "présence", la gestuelle et la voix.
 - Enrichir son argumentation (exemples, narrations, métaphores, citations).
 - Identifier son style d'influence.
 - Valoriser pour impliquer.
- **Développer sa capacité à faire adhérer en face à face**
 - Etre au clair sur son objectif et le jeu d'influence.
 - Les bonnes questions à se poser.

Programme

- Les conditions facilitantes pour un échange constructif.
- Adapter son argumentation à son interlocuteur.
- Deux stratégies d'influence : contagion ou conversion.
- **Lever les freins et établir les bases d'une relation de confiance**
 - Savoir écouter les arguments de l'autre et comprendre les messages cachés.
 - Eviter la sur-réactivité.
 - Utiliser les objections pour convaincre davantage.
 - Développer sa créativité pour sortir des impasses.
 - Savoir utiliser les alliés.
- **Traiter constructivement les situations difficiles**
 - Savoir garder son ascendant en situation difficile.
 - Contourner les tactiques d'obstruction : polémique, manipulation, agressions.
 - Demeurer authentique, intègre et afficher ses valeurs.
 - Accompagner en souplesse vers un changement d'attitude.
 - Répondre aux questions embarrassantes.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc