Programme de Formation

CONVAINCRE-ARGUMENTER-1/2 Jour

Je développe ma capacité à convaincre grâce aux principes d'influence. J'apprends à m'affirmer et à communiquer avec assertivité et respect.
Je repars avec une boîte à outils pratiques pour me sentir en confort dans mes échanges.

Organisation

Durée : 4 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Formateur :

Contenu pédagogique

Objectifs pédagogiques

- Apprendre la différence entre 'influencer' et 'manipuler'
- Comprendre les différents éléments qui nous influencent davantage
- Comprendre que l'influence passe via la compréhension des besoins de l'autre
- Communiquer de manière assertive
- Comprendre les leviers de motivation qui sont derrière les besoins de mon interlocuteur
- Apprendre les principes d'influence universels (Robert Cialdini)
- Appliquer les principes d'influence lors de mises en situation
- Faire preuve d'intelligence relationnelle

Description

Contenu / Bénéfices

½ jour

- Libérer son esprit, se mettre en confort, avoir envie de poursuivre
- Différencier l'influence et la manipulation
- Quelles sont les six sources d'influence ?
- Parler moins et augmenter mon efficacité
- Comment convaincre mon interlocuteur pour aller dans mon sens ?
- Les besoins de mon interlocuteur et comment ceux-ci sont liés à la motivation ?
- Les différents modèles des leviers de motivation (Maslow – Herzberg – Pink)
- Robert Cialdini et ses sept principes d'influence en détail
- Pratiquer avec les sept principes d'influence
- Identification des apprentissages que les apprenants comptent mettre en place
- Concrétiser les apprentissages sur le terrain

GOÛTER LE P.E.P.S. DE NOS INTERVENTIONS



PRAGMATIQUES
ENERGIQUES
PERTINENTES
SIMPLES

Modalités pédagogiques

Méthodologie / Activités

½ jour

- Récolte des attentes de chacun
- Récolte des définitions, astuces et freins à l'influence
- Travail en groupe : la différence entre 'influencer' et 'manipuler'
- Réflexion commune sur 'ce qui nous motive'
- Réflexion en binômes sur comment identifier les besoins de l'autre
- Vidéos courtes pour illustrer les sept principes d'influence de R. Cialdini
- Transposer les sept principes dans notre quotidien
- Exercices pratiques : Comment convaincre mon interlocuteur ?
- Mises en situation + feedback
- Réflexion et création d'un plan d'action ; partage en groupe

LES MÉTHODOLOGIES D'ALIAS

Nous voulons rendre l'apprenant actif et concerné



Moyens et supports pédagogiques

- Fiches ou "syllabus" de la formation
- Fiches exercices ou préparation jeux de rôle

Nos formateurs tiennent à votre disposition une bonne trentaine de séquences, d'outils et de trucs & astuces qui seront choisis lors de chaque module en fonction des échanges et des attentes des participants

Prérequis

Aucun prérequis

Profil du formateur

Découvrez notre formateur, Chris DECROIX