







L'Art de Convaincre

Votre environnement professionnel exige de vous des qualités d'orateur (lors d'un entretien d'embauche, d'une proposition commerciale, d'une négociation, au téléphone, en face à face, en réunion ou lors d'une présentation, etc...) mais s'exprimer avec efficacité et aisance n'est pourtant pas un exercice facile. Il requiert de la technique, de la confiance en soi, ainsi qu'une bonne gestion de ses émotions.

L'art de convaincre nécessite de prendre conscience de l'autre avant de pouvoir appliquer d'éventuelles techniques. Développer une image favorable, percevoir des opportunités, stimuler et renforcer le positivisme, etc... sont autant d'enjeux qu'il faut savoir saisir afin de convaincre en toute situation.

Grâce à une préparation, de la rhétorique et en mettant de l'effet avec votre voix, vous saurez comment développer votre crédibilité, donner du poids à vos arguments, faire passer vos messages et renforcer votre impact.

OBJECTIFS

-  Développer ses capacités de convictions
-  Accroître la capacité de persuasion pour accrocher l'écoute et l'attention de l'interlocuteur ou de l'auditoire
-  Trouver son style : prendre conscience de ce que l'on émet et de l'importance de la communication non-verbale
-  Rendre sa prise de parole efficace

PROGRAMME

Se préparer à une prise de parole pour renforcer son potentiel

- Savoir rédiger et prendre des notes
- Connaître l'environnement : lieu, disposition, supports techniques
- Adapter son discours : contexte, enjeux, auditoire
- Gérer ses émotions
- Se concentrer
- Se sentir légitime et augmenter sa confiance en soi

Prendre conscience de l'importance de la communication non-verbale

- Connaître les 3 niveaux de langage : verbal, para-verbal, non-verbal
- Connaître la signification des micro-expressions et le langage du corps
- Prendre conscience de ce que l'on émet : identifier ses qualités et ses axes d'amélioration
- Trouver la bonne posture
- Travailler le rythme
- Donner du sens à sa parole
- Enrichir et maîtriser les potentiels de sa voix
- Travailler la diction
- Travailler le regard
- Utiliser l'espace
- Travailler le lâcher prise

Maîtriser les techniques de communication et d'expression pour convaincre

- Accrocher son auditoire en rendant son discours vivant : accroche, storytelling
- Synthétiser ses idées et donner le bon niveau de détails
- Structurer sa présentation : contexte, enjeux, objectifs
- Utiliser le bon vocabulaire
- Savoir mobiliser ses qualités pour réussir

DUREE

2 jours

PUBLIC

Tout public devant prendre la parole et affirmer ses idées

Pré REQUIS

Aucun

EVALUATION

Auto-évaluation de positionnement par entretien ou questionnaire.
Auto-évaluation des acquis de la formation par questionnaire amenant à une réflexion sur un plan d'actions.

PEDAGOGIE

Participation active des participants.
Alternance théorie et pratique.
Dynamique du groupe.
Mise en pratique avec des outils empruntés au théâtre dans des situations issus de l'actualité des stagiaires.
Exercices de respiration.
Analyse de cas pratiques.
Jeux de rôles...

INTERVENANTS

Selon le thème de la formation, CQFD sélectionne un pédagogue possédant une expérience significative, une maîtrise opérationnelle et un profil particulier : sophrologue, psychologue, neuropsychologue, ergonomiste, ergothérapeute, senior manager, chef de cuisine, gouvernante, journaliste, animateur, ex-policier, etc...

TARIFS

Inter-entreprises à Paris
Intra-muros en France entière
cliquez ici pour consulter sur notre site internet le calendrier et les tarifs

Vidéo de présentation

