

SAVOIR PERSUADER

Objectifs

Identifier tous les leviers de la persuasion.
S'adapter aux situations rencontrées.
Gagner en aisance et en qualité dans les échanges

Public/pré-requis

Cadres et managers souhaitant obtenir l'adhésion de leurs interlocuteurs

Méthodes et supports pédagogiques

Jeux de rôle, simulation filmée
Cas pratiques et exercice pratique

Qualification des intervenants

Formateur expert dans ce domaine de compétences

Modalités d'Organisation – d'Evaluation

Formation présentielle
Evaluation en fin de formation :
- Questionnaire de satisfaction
- Evaluation de l'atteinte des objectifs par le formateur ; (Quizz, mini études de cas)

Validation : Attestation de stage

Effectif

Min 3 / Maxi 12 participants

Lieu

CCIM-FORMATION
ZI Manhity
97232 Lamentin

Intervenant

CCIM-FORMATION

Renseignements et Inscriptions :
CCIM-FORMATION
Tél : 0596 42 78 78 - Fax : 0596 50 19 05
E-mail : formation@martinique.cci.fr

PROGRAMME

Auto-diagnostic de son style de communication

identifier les principaux types de personnalités
Découvrir son propre style de communicant
Avoir une meilleure connaissance de soi et de ses réactions
Savoir garder la maîtrise de soi

Auto-diagnostic de son style de négociation Savoir préparer ses entretiens sur tous les plans

Définir «cibles» et objectifs
Préparer ses dossiers et ses outils
Conditionner ses interlocuteurs
Se conditionner physiquement et moralement

Mesurer ce qu'implique la recherche de la persuasion

Privilégier un raisonnement constructif, objectif et factuel
Identifier et s'approprier les différents styles d'argumentation
Adapter son argumentaire au profil de son interlocuteur
Tenir compte du contexte de l'échange

Utiliser efficacement toutes les formes de l'argumentation

Mesurer la force des mots
Etayer ses propos par l'exemple, l'illustration et une gestuelle convaincante
Varier les registres (émotion, autorité)
Intégrer les différents styles d'argumentation
Savoir influencer
Construire des 'argumentaires types

Écouter pour mieux persuader

S'appuyer sur un questionnement adapté
Pratiquer une écoute de qualité
Décrypter les indices donnés par son interlocuteur
Identifier ce que l'autre souhaite entendre
Bâtir son argumentaire sur les besoins réels de son interlocuteur

Répondre aux objections

Appréhender le vrai poids des objections
Préserver le fil de son argumentaire
Réfuter positivement une objection
Utiliser la controverse
Savoir faire des concessions
Répondre du tac au tac
Ne pas perdre son interlocuteur
La gestion des objections en négociation

COÛT

1210 €