

Argumenter et convaincre

PROGRAMME

Connaitre les bases de la communication persuasive

- Connaitre la pluridisciplinarité de la persuasion
- Définir l'objectif à atteindre
- Développer sa capacité à démontrer
- Identifier différents types d'arguments
- Structurer ses propos
- Présentation, repérage, avantages et risques des techniques d'influence

Comprendre et maîtriser les ressorts de la persuasion et de l'influence

- Connaitre et comprendre les trois dimensions de la persuasion
- Identifier et traiter les croyances limitantes
- Susciter des émotions et provoquer l'intérêt
- Comprendre le rapport à la forme du message
- Maîtriser sa communication verbale et paraverbale
- Utiliser les normes sociales personnelles et collectives

Pratiquer une communication persuasive

- Pratiquer l'écoute active
- Poser des questions pertinentes
- Maîtriser son sens du verbe
- Développer son sens de l'observation
- Synchroniser sa communication
- Comprendre les dimensions de la séduction

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, le participant sera capable de:

- Comprendre les mécanismes de la communication persuasive
- Appliquer des techniques de communication persuasives
- Gérer et traiter les obstacles à la persuasion

PUBLIC

Toute personne souhaitant développer ou améliorer sa communication d'influence

PREREQUIS

Aucun prérequis

DUREE

2 jours (14 heures)