

Comment convaincre ?

L'art de réussir ses premiers contacts

Pour qui ?

Tout public

Pré requis

Aucun

Objectifs

Apprendre les outils de communication Pour qui doivent lui permettre d'optimiser ses capacités à convaincre, persuader ses interlocuteurs

Comprendre les mécanismes de l'échange

Mettre en place une stratégie efficace

Comprendre pourquoi et comment nous pouvons influencer nos interlocuteurs

Construire un argumentaire performant

Durée

1 à 3 jours

Moyens et méthodes pédagogiques

Cours théoriques, séquences vidéo et exercices de mise en situation pratique

Support de cours

Préambule

Comment convaincre ?

Les différentes étapes.

Définir le plus précisément les attentes de votre interlocuteur ainsi que les vôtres, un atout important. Générer de la confiance, la clef du succès

Convaincre, les quatre phases

Phase image
Phase d'approche
Phase de constitution
Phase de consolidation

Un argumentaire pour convaincre

Le principe de l'échange

L'usage du raisonnement

Nos domaines d'intervention : le temps

La communication moderne

Les mouvements de la pensée sur l'effet persuasion

Les heuristiques

L'illustration renforce les sentiments

L'utilisation du modèle

Les ressources persuasives de l'explication et les arguments quasi logiques

Comparaison entre l'argumentation explicative et l'argumentation quasi logique

Le recours aux valeurs ou l'argumentation contraignante

L'argumentation par les liens norme et bon sens

Une stratégie pour convaincre

L'art de persuader

Les outils psychologiques de la persuasion