



## Convaincre et persuader



**Temps de formation :**  
2 jours (14 heures)

### Objectifs pédagogiques et compétences visées :

- Construire une intervention efficace et argumentée
- Connaître ses interlocuteurs et s'y adapter
- Utiliser des méthodes de persuasion efficaces
- Faire face aux objections
- Rempporter l'adhésion de son public



## PROGRAMME

### En amont de la formation :

Auto positionnement sur ses capacités à convaincre et persuader

### Pendant la formation :

#### 1. Adopter une communication convaincante

- Utiliser l'écoute active pour communiquer avec bienveillance et influence
- Utiliser les techniques de rhétoriques
- Maîtriser sa communication non verbale

#### 2. Construire une intervention efficace

- Définir clairement ses objectifs
- Construire son intervention pour la rendre impactante
- Utiliser l'illustration et les faits dans son discours

#### 3. Réussir ses interactions avec ses interlocuteurs

- Identifier les différents styles sociaux
- Intégrer les émotions dans son discours
- Répondre aux objections avec finesse

#### 4. Convaincre et obtenir l'adhésion

- Préparer un argumentaire impactant
- S'appuyer sur la perception de l'auditoire pour s'ajuster
- Créer un lien émotionnel avec son auditoire
- Clore un échange positivement

Elaboration d'un plan d'actions individuel

### Après la formation :

Mise en œuvre du plan d'actions

### ➔ Méthodes pédagogiques

Jeux graphiques, mise en situation, quizz, vidéos, réflexivité collective, apports théoriques

Chrono challenge, travaux pratiques, photolangage, apports théoriques

Mise en situation, cas pratiques, réflexivité collective, apports théoriques

Vidéos, études de cas, jolts, mise en situation, apports théoriques

## Les temps forts de la formation

### Les temps de jeu :

Jolts, quizz, challenge, cartes ... Le jeu favorise une meilleure compréhension et rétention des apports théoriques en vous permettant de les appliquer de manière pratique et interactive. En expérimentant directement les concepts à travers des activités ludiques, vous ancrez plus facilement les connaissances tout en les rendant plus concrètes et accessibles.

### Les mises en situation et exercices pratiques :

En vivant ces situations, vous comprenez mieux les concepts et développez des réflexes que vous pourrez réutiliser dans des environnements professionnels, facilitant ainsi l'apprentissage et la mémorisation.

### Les travaux et réflexions de groupe :

Les travaux et réflexions de groupe permettent de confronter et enrichir vos idées en échangeant avec les autres. En travaillant ensemble, vous approfondissez les concepts théoriques, apprenez à envisager différentes perspectives et renforcez votre compréhension, tout en développant des compétences de collaboration et de communication essentielles.

### Les supports et outils :

En complément des jeux et exercices, l'utilisation de supports variés comme la vidéo, les images, les fiches pratiques ou la roue des émotions vous permet de solliciter vos cinq sens. Cette approche stimule la mémoire sensorielle, rendant l'apprentissage plus interactif et favorisant une meilleure compréhension et rétention des concepts.

## ➔ Modalités

**Formation** : En groupe de 4 à 12 personnes en présentiel.

**Evaluation** : Evaluation en 3 dimensions, tout au long de la formation. (Positionnement, acquisition, satisfaction) en ligne et en présentiel.

## ➔ Lieux

Paris, Versailles, Compiègne, Lille, Amiens, Tours, Orléans.

## ➔ Public

Toute personne qui souhaite améliorer son pouvoir de conviction et de persuasion

## ➔ Prérequis

Aucun



**DareWin**  
Résolution Humaine