

SOFT SKILLS

Fiche 54. CONVAINCRE ET PERSUADER

 **DURÉE CONSEILLÉE** : une journée

 **PRIX** : nous consulter

 **PRÉREQUIS (CONNAISSANCES)** : Aucun

 **POUR QUI ?** : managers et tous les acteurs de l'entreprise

Nous vous invitons à nous communiquer toutes spécificités individuelles (par exemple un handicap ou situation de handicap) pouvant nécessiter une adaptation de la formation.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES GENERAUX DE LA FORMATION

- CONNAÎTRE LA DÉFINITION DE CONVAINCRE, PERSUADER ET NÉGOCIER
- SAVOIR PRÉPARER, STRUCTURER ET ADAPTER SON ARGUMENTATION À SON AUDITOIRE
- FAVORISER UNE NÉGOCIATION PAR LE DIALOGUE ET L'ACCUEIL DES OBJECTIONS
- POUVOIR SE PROTÉGER FACE AUX TECHNIQUES DE MANIPULATION ET ARGUMENTATIONS DÉTOURNÉES

Les objectifs pédagogiques opérationnels sont détaillés dans le programme par module.

PROGRAMME (ADAPTABLE SUR MESURE SELON VOS ENJEUX ET BESOINS*)

AVANT :

Autodiagnostic, recueil des attentes préliminaires et documents de préparation multiformats (exemples : vidéos, infographies, ...).

PENDANT :

MODULE 1 : CONVAINCRE, PERSUADER, NEGOCIER

- Connaître les définitions et enjeux
- Définir la négociation en entreprise et identifier ses enjeux
- Savoir identifier son public et sa réceptivité

 **Activité** : Partage de situations de négociations et identification des risques


MODULE 2 : LA PREPARATION

- Pouvoir définir ses propres objectifs
- Savoir structurer ses idées pour convaincre
- Connaître des exemples de plans d'argumentation efficaces
- Pouvoir anticiper les réactions, questions, objections et alternatives possibles

 **Activité** : Préparer sa négociation avec l'outil ORISIS

***PARLONS ENSEMBLE DE VOTRE PROJET, CONTACTEZ-NOUS :**

PAR EMAIL : 
CONTACT@EKILIBRE-CONSEIL.COM

PAR TÉLÉPHONE : 
01.53.45.54.21

VIA NOTRE SITE INTERNET : 
<https://ekilibre-conseil.com/>

MODULE 3 : LES INGREDIENTS D'UN DISCOURS CONVAINCANT

- Connaître les 3 étapes de la négociation : exploration, co-construction, concrétisation
- Savoir accueillir les objections de manière constructive
- Identifier les différentes typologies d'argumentation
- Identifier les techniques de manipulation et d'argumentation détournée et savoir y faire face



Activité : Jeu de rôle : Booster son argumentation en 2 minutes chrono

APRÈS :

Accès privilégié à l'espace Ekilibre Académie pour consulter vos documents à remplir, les supports de formation et notre section « pour aller plus loin » pour approfondir vos connaissances.

EVALUATION ET ATTESTATION DE LA FORMATION :

- ✓ Evaluation des acquis (Test QCM, cas pratique, mise en situation, étude de cas)
- ✓ Evaluation de la satisfaction à chaud (questionnaire individuel et note de synthèse pour le groupe)
- ✓ En option : Evaluation à froid
- ✓ Attestations : des acquis et de suivi pour chaque participant

L'EXPERIENCE EKILIBRE ACADEMIE, C'EST AUSSI :

- Une approche pédagogique adaptée à une formation active et participative.
 - Des formateurs passionnés, experts et à votre écoute.
 - Des formations qui placent l'apprenant au cœur du processus d'apprentissage.
- ➔ Permettant un taux de réussite de 100 %

LES OPTIONS :

- Durée de la formation ajustable
 - Format également disponible en anglais
 - Consolidation des apprentissages par la mise en œuvre d'ateliers de retour d'expérience à 3 mois
 - Format adaptable en 100% distanciel et interactif
 - Formation mixte (Présentiel et distanciel)
- ➔ En cas de format distanciel : nécessité de disposer d'un ordinateur et d'une connexion internet.



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION

SOMMAIRE

***PARLONS ENSEMBLE DE VOTRE PROJET, CONTACTEZ-NOUS :**

PAR EMAIL : ✉
CONTACT@EKILIBRE-CONSEIL.COM

PAR TÉLÉPHONE : ☎
01.53.45.54.21

VIA NOTRE SITE INTERNET : 🌐
<https://ekilibre-conseil.com/>