

Convaincre et persuader

Durée : 14heures (2 jours)

Profils des apprenants

- Tout public

Prérequis

- Aucun

Accessibilité et délais d'accès

Modalités d'inscription : Par mail ou via le site internet

Délai d'accès : 1 mois maximum à compter de la signature de la convention de formation

Accessibilités aux PSH et PMR : Les salles de formation n'appartiennent pas à CMF qui loue une salle conforme aux normes ERP ou qui intervient en intra chez le client.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présentéisme

Taux de satisfaction stagiaire

Taux d'accomplissement

Objectifs pédagogiques

- Savoir préparer ses interventions et ses arguments pour créer de l'impact
- Connaître ses interlocuteurs et s'y adapter
- Obtenir l'adhésion de son public
- Savoir influencer en restant intègre
- Savoir sensibiliser et mobiliser ses interlocuteurs dans le temps

Contenu de la formation

1) Identifier les leviers de la conviction et de la persuasion

- Distinguer la conviction et la persuasion.
- Appréhender les bases de la rhétorique : le triangle "orateur, auditoire et discours".
- Connaître les vecteurs de la persuasion.
- Repérer les différents registres d'argumentation et le chemin critique de la persuasion.
- Connaître et identifier les leviers de motivation/freins de mes interlocuteurs.

CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM
75008 PARIS
E-mail : comefo@orange.fr
Tel : 06.08.66.11.06



Version 3 du 19/04/2025

2) Adopter une communication persuasive face à un groupe

- Identifier son style d'influence.
- Préparer son intervention et clarifier ses objectifs de prise de parole.
- Maîtriser sa communication non-verbale.
- Développer son aisance para-verbale.
- Enrichir son argumentation (exemples, narrations, métaphores, citations).
- Utiliser le Storytelling et s'appuyer sur les émotions de son auditoire.
- Impliquer son auditoire.
- Savoir utiliser les alliés.

3) Faire adhérer en face à face

- Clarifier son objectif et identifier les jeux d'influence potentiels.
- Mettre en place les conditions facilitantes pour un échange constructif.
- Développer son écoute active pour connaître et comprendre son interlocuteur.
- Identifier les filtres de perception de son interlocuteur.
- Adapter son argumentation et sa posture à son interlocuteur.
- Deux stratégies d'influence : contagion ou conversion.

4) Traiter constructivement les situations difficiles

- Savoir garder son ascendant en situation difficile.
- Contourner les tactiques d'obstruction : polémique, manipulation, agressions.
- Demeurer authentique, intègre et afficher ses valeurs.
- Accompagner en souplesse vers un changement d'attitude.
- Répondre aux questions embarrassantes.

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Responsable formation : Pierre GARBES
Mobile : 06.08.66.11.06
E-mail : comefo@orange.fr

Intervenant / Formateur : Pierre GARBES formateur consultant certifié (Niveau 6 RNCP). Médiateur professionnel certifié, spécialiste du comportement des personnes. Accompagnement de tous les professionnels dans une nouvelle approche comportementale, relationnelle, managériale.

Référent Handicap : Pierre GARBES

Moyens pédagogiques et techniques

- Les résultats issus du questionnaire (proposé en amont de la formation pour orientation du process de formation)
- Le recueil correspondant au cours proposé pendant les 2 jours de formation
- Papier et stylo

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

L'ensemble du cursus de formation est jalonné de jeux de rôles, de mises en situations et fait appel à l'interactivité permanente avec les apprenants. Cette approche revêt une valeur ajoutée à l'appropriation des supports et concepts pédagogiques proposés.

- Les tests, jeux et quizz permettent une approche expérientielle et unique dans le processus de compréhension et d'appropriation. La projection d'un support visuel est un complément pédagogique qui, diffusé ponctuellement, délivre toute sa valeur auprès des apprenants.

CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM
75008 PARIS
E-mail : comefo@orange.fr
Tel : 06.08.66.11.06



Version 3 du 19/04/2025

Prix :

- 1500€ TTC
- Sur Devis en INTRA (modalités à définir avec le client)