

MANIER L'ART DE CONVAINCRE

La qualité d'une argumentation, destinée à convaincre, ne dépend pas seulement de notre maîtrise du sujet et de la valeur des arguments avancés.

Elle dépend surtout de notre capacité à éveiller l'intérêt de nos interlocuteurs, à répondre à leurs objections et à les faire adhérer réellement à nos propositions.

La conviction dans l'échange c'est d'être en confiance avec ses propos et y croire. **Si vous y croyez, on y croira.**

Votre école met en avant des valeurs comme la passion, la créativité, l'envie d'agir, le travail en équipe, l'expression du potentiel d'imagination ou encore Oser le changement.

Vous souhaitez que chacun de vos étudiants ait l'opportunité de **se forger une personnalité professionnelle unique**. Quelle judicieuse idée !!

D'autant plus que votre pédagogie est axée sur la pratique. Comme on le sait la Communication, quel que soit le secteur d'activité, se conjugue avant tout avec l'Oralité. Et les débouchés professionnels requièrent une bonne maîtrise de l'art de communiquer. Or savoir communiquer avec l'Autre implique de savoir d'abord communiquer avec soi-même pour ensuite savoir convaincre.

Formation sur mesure
Atelier en groupe restreint
Séances individuelles.

DURÉE : variable selon vos attentes et le devis (individuel ou en groupe)

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

* Toutes les écoles du Relationnel et de la Communication

* Toutes écoles, responsable d'études supérieures (master...) souhaitant offrir des outils à leurs étudiants, élèves pour :

- faire passer ses idées et savoir convaincre dans des situations d'études et professionnelles qui exigent de savoir s'affirmer et de faire adhérer.
- savoir faire passer un message convaincant au sein de leur groupe de travail.
- animer des groupes de travail avec conviction et efficacité fédératrice.

OBJECTIFS DE CETTE FORMATION

- * Utiliser les techniques de communication verbale et non - verbale appropriées pour convaincre vos auditeurs.
- * Maîtriser les 7 outils indispensables du comédien dans l'Art d'y Croire donc de Convaincre : Respiration – Attitude – Voix – Articulation – Phrasé Silence – Regard.
- * Être en mesure de :
 - Donner de l'impact à ses messages et propositions.
 - Acquérir plus d'assurance.
 - Développer son esprit de répartie.
 - Aboutir à une issue favorable lors de confrontations.
- * Savoir bien Argumenter pour convaincre.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Les conseils d'un comédien professionnel et d'un coach.
- Individuel ou Groupes limités à 12 participants pour plus d'interactions.
- Utilisation de la vidéo : de nombreuses mises en situation filmées.
- Exercices personnels ou en groupe ; Improvisation ; étude de cas selon vos attentes.
- Nombreux exercices d'entraînement en face à face et en groupe.
- Apports et conseils personnalisés.
- Traitement de situations réelles rencontrées par les participants.

PROGRAMME DE CETTE FORMATION

ÉTAPE 1 :

INTRODUCTION

- Présentation de la formation et de ses objectifs
- Présentation et attentes de chacun
- Fixation d'objectifs individuels

BONNE CONNAISSANCE DE SOI > EFFICACITÉ PERSONNELLE

- * La maîtrise des 7 outils indispensables du comédien en Expression Personnelle : Respiration – Attitude – Voix – Articulation – Phrasé Silence - Regard
- * L'utilisation des techniques de communication verbale et non - verbale appropriées pour convaincre vos auditeurs.

- * Apprendre à développer, harmoniser et Valoriser vos ressources
- * La façon d'attirer l'attention sur soi et sur ses points de vue.

ÉTAPE 2 :

MANIER L'ART DE LA CONVICTION

- * La construction d'une argumentation convaincante (but, tactique, arguments, progression...).
- * L'utilisation des différents effets persuasifs (logiques, relationnels).
- * L'art du questionnement et de l'écoute active.
- * Le traitement des objections et l'attitude face aux critiques ou à l'hostilité.
- * Les façons d'obtenir une adhésion.
- * L'importance de savoir dire non de façon constructive.
- * Les écueils à éviter (agression, fuite, retrait...).