

# 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.**

\*\*\*\*\*

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

\* Toute personne ayant à faire passer des idées et à convaincre de ses positions dans des situations professionnelles qui exigent de savoir s'affirmer et de faire adhérer.

\* Toutes les professions du Relationnel et de la Communication

- Gérant entreprise, société, cabinet, chef de groupes ou d'équipes, commerciaux, chargés de relations publiques, avocats, managers, cadres supérieurs, Collectivités locales, Agence de Conseil, Rédaction Presse en entreprise, Responsable de Com, DRH, Chargé de production audiovisuelle ou de direction artistique...

\* Managers ayant des messages forts à faire passer au sein de leur organisation, devant animer des groupes de travail

\* Toute personne souhaite se donner les moyens d'exprimer au mieux son potentiel, en accord avec ses motivations profondes, dans un contexte personnel et/ou professionnel. Ex: dans le monde de l'entreprise, des professions libérales, du sport, de la création artistique ou encore dans l'exercice de responsabilités politiques et sociales

## 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 CONVICTON

- \* 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...).