

# Obtenir un oui

*« La réponse est oui. Mais quelle était la question ? »*

Woody Allen

*« La réponse est oui. Mais quelle était la question ? »*

Woody Allen

L'assentiment c'est un OUI, mais pas seulement. C'est un OUI vivant ! C'est une forme d'acceptation, d'adhésion, d'accord, qui génère et véhicule une énergie et un mouvement. C'est plus qu'un simple OUI ! C'est susciter le désir d'agir ensemble.

Dans des environnements professionnels ou beaucoup fustigent l'absence de sens, ou d'autres craignent d'être laissés sur le bord du chemin ou encore ne savent plus à qui faire confiance, celui qui a appris à **générer l'assentiment** (de ses clients, mais aussi de ses collaborateurs) sait créer la synergie autour d'un même but et conduire les autres à emprunter la voie qu'il propose.

Grâce à cette formation spécifique, vous comprendrez les mécanismes en jeu et pratiquer **la science de la persuasion** mais aussi **l'art de l'enchantement**.

*Ecoutez, questionnez... Emmenez !*

# Programme de formation

## 1. Comprendre la mécanique de la persuasion

- Savoir mettre en place un cadre favorable pour générer l'assentiment
- Mobiliser les 3 principaux vecteurs de la science de la persuasion
- Tout n'est pas toujours si évident : connaître les paradoxes et savoir les utiliser

**Atelier :**

***La science de la persuasion  
illustrée au regard  
de l'expérience  
d'un Procureur de la  
République***



## 2. Créer un espace de désir : pratiquer l'art de l'enchantement

- Se connaître et connaître son interlocuteur pour susciter l'assentiment
- Mobiliser les 3 principaux vecteurs de l'art de l'enchantement
- Tout n'est pas toujours si simple : apprendre à vaincre les résistances
- Enchanter n'est pas faire illusion : savoir faire perdurer l'enchantement

***Atelier : tel Socrate, pratiquez l'écoute active et la technique de la maïeutique***

### **Informations pratiques :**

Durée : 1 jour soit 7 heures

Lieu :

Dates :

Nombre de stagiaires : 8

