

Quand UN est plus fort que tous : l'art de convaincre

*« Rien n'est plus stupide comme vaincre ;
la vraie gloire est de convaincre. »*

Victor Hugo

Il est fréquent de constater l'existence de divergences sur un ou plusieurs thèmes.

S'exprimer de façon convaincante, faire valoir ses idées, faire adhérer à un projet, convaincre et persuader, est le quotidien de tout manager. Chaque échange, provoqué ou spontané, est fondamental dans les relations que nous avons aux autres.

Cette formation vous amènera à être plus convaincant et efficace, avec intégrité et sérénité. Sur la base d'une **délibération de jurés**, vous serez amenés à prendre position et à rallier les autres à vos propres convictions.

Délibérez... Nous attendons votre verdict !

Programme de formation

1. Argumenter, convaincre

- Les étapes de la conviction
- Persuader et dissuader
- Enjeux et leviers de persuasion

Atelier : Scénettes de mises en situation

2. Développer sa force de persuasion face à un groupe

- Déterminer son style d'influence
- Bâtir des arguments appropriés et convaincants
- Savoir rebondir sur les arguments
- Inverser le rapport de force

Atelier : Juré d'assise



4. Développer sa capacité à faire adhérer

- Ecouter, entendre et décrypter
- S'adapter à l'autre
- Garder la maîtrise
- Obtenir des accords
- Promouvoir l'accord

Atelier : Les délibérations



3. Préparer sa mise en situation

- Recueillir les informations nécessaires
- Définir son objectif
- Envisager les différents schémas possibles

Atelier : Le tribunal



Informations pratiques :

Durée : 2 jours soit 14 heures

Lieu :

Dates :

Nombre de stagiaires : 10