



BOOSTER SA FORCE DE PERSUASION ET D'ARGUMENTATION

Réf. C 18 – (MAJ 090124)

Pour qui ?

Toute personne ayant à défendre un projet, à persuader un auditoire ou étant confronté à des situations de communication orale inattendues, fragilisantes, déstabilisantes.

Pré-requis : Aucun.

A l'issue de la formation le participant sera capable de :

- ✓ Gagner en estime de soi, confiance en soi et en assurance en soi
- ✓ Valoriser et refléter une image professionnelle
- ✓ S'exprimer avec aisance et efficacité, bienveillance, sans complaisance

Durée : 2 jours, 14 heures

Dates, horaires et lieu : Nous contacter

Prix : **860.-€ HT** par personne (repas compris) en inter entreprises

Délai d'accès : entre quelques jours et quelques semaines selon la disponibilité des formateurs.

Accompagnement pédagogique : la formatrice est une experte reconnue dans les domaines des techniques de communication et de la relation client et relation interpersonnelle, possédant une solide expérience en entreprise. La formation pragmatique, donne des clés pour lever les freins et blocages.
Priorité à l'entraînement : appropriation des apports théoriques par des mises en situation à partir de cas concrets, travail en sous-groupes et analyse en groupe.

Accompagnement administratif Nous assurons la prise en charge administrative post formation avec l'organisme de financement.

Flexibilité : cette formation est réalisable en journée, demi-journée et en sur-mesure (intra entreprise). Tarif jour ajustable selon la localisation et le contenu effectif.

Accessibilité : Les locaux mis à votre disposition ainsi que les méthodes pédagogiques sont adaptées, dans la mesure du possible, aux différents publics adultes ainsi qu'aux personnes en situation de handicap. Consulter notre site internet www.ascentiel.fr à ce sujet.

L'itinéraire pédagogique :

Considérer son image comme un facteur de réussite

L'image renseigne... Mesurer l'impact de la première impression

L'apparence est un argument... Découvrir les essentiels du « business dressing ».

Se mettre en cohérence avec sa fonction et sa mission professionnelle, tout en restant soi-même

Vérifier l'adéquation entre image professionnelle, objectif et environnement

Développer la puissance de la communication non verbale, verbale, para verbale

Utiliser le regard à bon escient

Maîtriser les postures clés des bons communicants

Découvrir les trucs et astuces pour gagner en aisance, en énergie et en moins de stress

Découvrir les qualités d'un bon message

Utiliser un vocabulaire et des expressions qui dynamisent et facilitent les échanges

Utiliser la respiration pour gagner en présence et densité

Travailler les qualités de la voix pour faire passer ses messages avec assurance

Maîtriser les techniques de communication pour s'exprimer de façon convaincante et vivante

Défendre ses idées avec conviction ; Etre attentif à la congruence, harmoniser verbal, para verbal et non verbal pour gagner en crédibilité

Pratiquer l'écoute attentive, le décodage et la reformulation

Préparer un argumentaire pour utiliser les bons d'arguments en fonction du profil type de ses interlocuteurs

Adopter le message je, un message d'affirmation de soi, pour donner de la puissance à ses échanges

Formuler un besoin, une demande, un avis, un sentiment sans ambiguïté

Argumenter de manière créative et en visant l'accord gagnant-gagnant avec la méthode DESC.

Notre objectif de satisfaction : un degré de satisfaction au moins égal à 90%.