



BOOSTER SA FORCE DE PERSUASION ET D'ARGUMENTATION

Réf. C 18 – (MAJ 070126)

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 : Voir site internet/nous contacter

Tarif : 860.-€ HT par personne en inter entreprises

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

Accompagnement pédagogique : Jennifer JOLLY, formatrice coach certifiée, expérimentée dans les domaines du management et de la communication interpersonnelle, vous propose une pédagogie interactive autour d'autodiagnostic, exercices, mises en situations et jeux de rôles permettant d'intégrer, d'ancrer et d'évaluer les acquis. Plus de 50% du temps consacré à la pratique. 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 vous accompagnons dans vos demandes de prise en charge administrative post formation avec l'organisme de financement, sous réserve d'obtenir l'accord de prise en charge avant le début de la formation.

Suivi - Evaluation : Questionnaire préformatif, feuille d'émargement, attestation de présence et certificat de réalisation de formation (Article L.6353-1 du code du travail).

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, sur l'ensemble de la formation, de 90%.

Flexibilité : cette formation est réalisable en sur-mesure (stage INTRA). Tarif ajustable selon la localisation et le contenu effectif.

Accessibilité : Les locaux mis à votre disposition ainsi que les méthodes pédagogiques sont adaptés, 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.