



2

Jours

Convaincre pour susciter l'adhésion

dans COMMUNICATION ORALE - COMMUNICATION ORALE / Réf : JUR-SANT-6

Objectifs de la formation

- Argumenter plus efficacement
- Développer sa propre capacité de persuasion
- Identifier les techniques d'influence
- Traiter efficacement les objections pour vendre un projet
- Gérer et faire passer des décisions difficiles
- Mettre en place des changements

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Jour 1 - Matin

1. Analyser les pratiques actuelles

- Les difficultés rencontrées
- Diagnostic des pratiques

2. Déterminer son profil personnel et celui de ses interlocuteurs

- Les 4 grands styles d'intelligence (l'expertise, l'organisation, le relationnel et l'imagination)
- Déterminer son style de communication et celui de ses interlocuteurs
- Comprendre la façon de réfléchir et d'agir de ses interlocuteurs
- Adapter sa communication et son argumentation

Jour 1 - Après-midi

3. Gérer les principes fondamentaux d'une communication performante

- Créer le dialogue
- Développer la confiance
- Faire preuve d'empathie
- Être positif, enthousiaste
- Les générateurs de réussite ou d'échec dans la communication

4. Améliorer sa communication verbale

- Le choix des mots, des temps et des formulations
- Maîtriser les techniques de relance
- Construire une argumentation efficace
- Répondre aux objections et désamorcer l'agressivité

Jour 2 - Matin

5. Développer sa communication non-verbale

- Développer le langage du corps
- L'influence des gestes
- Le regard et la voix

6. Préparer des jeux de rôle et des exercices pratiques

- Utilisation des mots et formulations
- Utilisation du langage non-verbal

Jour 2 - Après-midi

7. Traiter efficacement les objections

- Répertorier les objections les plus difficiles
- Découvrir les méthodes les plus performantes
- Mettre au point des réponses adaptées
- Traiter efficacement l'objection « prix »
- Reconnaître et traiter les « tentatives de fuite »

8. Gérer les personnalités difficiles



- Identifier un client difficile

9. Construire son plan d'action personnel

Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Public cible

Toute personne amenée à influencer et à susciter une adhésion ou une action

Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- Les concepts, outils, méthodes seront transmis au travers de présentations théoriques
- Pour s'assurer de la bonne assimilation des savoirs, le formateur proposera des études de cas pratiques issues ou inspirées des situations des apprenants
- Des ateliers collaboratifs en sous-groupes (workshop) pourront être mis en place afin de faciliter l'acquisition des connaissances

Modalités d'évaluation

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation
- L'évaluation privilégiera la réalisation de cas pratiques corrigés
- Elle pourra également prendre l'aspect d'un QCM ou d'un quiz
- Enfin la bonne acquisition des savoirs pourra être vérifiée par la mise en place de jeux de rôles évalués avec retours du formateur
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de la formation

