

Contact facturation : facturation@cmbenchmark.com - 01 47 79 48 01  
Contact formation : formation@cmbenchmark.com - 01 47 79 51 08

## L'art de convaincre

### Objectif de la formation

- Découvrir et identifier les fonctionnements de chacun
- Capitaliser sur son propre style de communication
- Identifier les attentes de vos interlocuteurs
- Adapter le contenu de ses interventions à la cible et aux enjeux
- Déployer ses atouts pour servir ses objectifs
- Prendre en compte les paramètres techniques et/ou émotionnels

### A qui s'adresse cette formation ?

Elle est indispensable pour toute personne souhaitant :

- Avoir plus d'impact sur les situations
- Affirmer avec plus d'aisance et de confiance ses positions et ses convictions
- Faire respecter sa place, son rôle et ses consignes dans tout contexte

### Pré-requis :

Aucun

### Progression pédagogique :

#### Premier jour

##### 1. Convaincre ou manipuler ?

- Est-ce que convaincre c'est dire la vérité ?
- Quelles différences entre l'art de convaincre et l'art de la manipulation ?
- Comprendre les différents comportements humains de base
- Identifier ses propres dominantes comportementales « naturelles » au travers de la méthode DISC
- Explorer la justesse de soi pour aller chercher sa propre vérité
- Déployer les atouts de sa personnalité pour servir le fond et la forme et rallier à sa cause
- Clarifier ses talents
- Rassembler ses valeurs
- Afficher ses ambitions
- Déterminer ses objectifs et ne jamais les perdre de vue
- Choisir de privilégier un rapport de force ou un rapport de « flux »

#### Deuxième jour

##### 2. Les leviers pour convaincre

- Quels sont les outils et les leviers pour convaincre ?
- Evaluer le contexte de votre intervention et s'adapter à la réalité
- Quel est votre public dans votre prise de parole ?
- En situation de management d'équipe
- En situation de conflit
- Fédérer l'ensemble de ses ressources : internes/externes
- Capitaliser sur les forces de votre personnalité
- Rechercher les faits et paramétrer la réussite de vos objectifs (outils de lesprit)
- Déployer un langage non verbal (l'outils « corps »)
- Capturer les émotions et gérer vos propres émotions à votre avantage (l'outils « émotionnel »)
- Asseoir sa crédibilité en ayant autorité sur vous-même et sur les autres.
- Savoir traiter les objections

## JEUX, EXERCICES ET MISE EN SITUATION

A chaque étape du déroulé de la formation sera proposé un Plan d'Action Personnel d'après formation pour fixer individuellement vos points d'amélioration vers une plus grande maîtrise des outils au service de l'art de convaincre. Sous forme d'ateliers pratiques, il sera fait appel à des exercices d'applications, de démonstrations, des jeux de rôles, des débriefings dans l'échange et le partage d'expériences. Les participants auront gagné en affirmation d'eux-mêmes, ils pourront évaluer leur capacité à convaincre dans un cadre protecteur et bienveillant.

La formation sera animée par Albain Venzo

## **Les moyens pédagogiques**

### **Support de formation**

- Pour les formations en **présentiel**, un support de cours sera remis à chacun des participants.
- Pour les formations en **visionconférence**, une synthèse de la formation sera envoyée aux participants qui auront également la possibilité de revoir la session pendant une semaine après la date de la formation.

### **Locaux - Matériel fourni**

- Nos salles sont équipées du matériel de vidéo-projection pour le formateur
- Accès à Internet en wifi dans tous nos locaux
- Pour les formations qui nécessitent des ateliers sur ordinateur, nous disposons de salles équipées d'ordinateurs pour les participants

*CCM Benchmark Group conserve l'intégralité des droits d'auteurs relatifs au contenu de ces formations et supports de cours. Toute reproduction, modification ou divulgation à des tiers, sous quelque forme que ce soit, est formellement limitée.*

### **Les moyens d'évaluation mis en oeuvre et suivi**

A l'issue de la formation chaque stagiaire complète un **questionnaire d'évaluation**. Une copie peut-être fournie sur demande.

L'**attestation de présence** est envoyée par courrier avec la facture, à l'issue de la formation.

### **Convention de formation**

Dès votre inscription, une convention de formation vous est envoyée. Celle-ci doit nous être retournée signée avant le début de la formation.

CCM Benchmark Group est un organisme de formation professionnelle enregistré sous le numéro **11 75 58575 75** auprès du préfet de région d'Ile-de-France.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

### **Durée de la formation**

La durée totale de la formation est de **14 heures**.