

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

- Connaître et mieux comprendre les autres
- Savoir comment vous êtes perçu(e) et de repérer vos atouts,
- Décoder ce que les autres attendent de vous pour mieux comprendre et mieux utiliser leurs codes
- Identifier les stratégies, attitudes et formulations appropriées à mettre en place selon le type d'interlocuteur
- Diminuer vos comportements défensifs et concilier technique et authenticité pour plus d'efficacité et moins de stress

---

### A qui s'adresse cette formation ? / Prérequis

Cette formation est indispensable pour toute personne souhaitant :

- Avoir plus d'impact sur les situations, quelles que soient
- 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

### Progression pédagogique :

#### Premier jour

##### 1. Les autres

*En équipe :*

- Repérer les phénomènes de comportement collectif
- Éviter les manipulations inconscientes du groupe
- Identifier son rôle et renforcer son impact dans le groupe
- Mieux gérer les différences de position, les relations affectives, la démobilisation, le sentiment d'impuissance ou d'échec
- Faire adhérer les autres à ses positions et décisions
- Gérer la remise en cause ou l'agressivité.

*En échange individuel :*

- Mieux comprendre les différents styles de comportement,
- Comprendre comment les autres fonctionnent et quelles sont leurs priorités, même cachées
- Décoder les attentes « réelles » de ses interlocuteurs, exprimées ou non,
- Identifier son propre « style » et les différents scénarii possibles en situation d'échange.
- Faire adhérer les autres à ses positions et décisions

#### Deuxième jour

##### 2. Soi face aux autres : établir les bonnes stratégies

- Reconnaître les indices permettant d'identifier les processus de décisions et les facteurs de motivation de chacun
- Déceler les vraies attentes de ses interlocuteurs
- Mettre en oeuvre des stratégies adaptées à chacun : s'adapter et répondre aux attentes même non exprimées
- Définir les stratégies et les attitudes nécessaires pour convaincre et s'affirmer quels que soient les enjeux, les contraintes et le contexte
- Adapter ces stratégies et ses arguments tout en restant soi-même
- Avoir l'attitude, la position et les formulations qui évitent les blocages ou l'agressivité
- Maîtriser son propre style de communication et développer les réflexes efficaces même en situation de négociation complexe

La formation sera animée par Christine Miège (inter 4 pax)

## **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 54133 75**. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

### **Durée de la formation**

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