

CONVAINCRE EN TOUTE SITUATION

Durée :	3 jours (21 heures)
Lieu :	en vos locaux / distanciel possible
Calendrier :	de septembre à juillet
Groupe :	5 à 15 stagiaires
Public :	tout public
Langue :	anglais ou français
Pré-requis :	bonne maîtrise de la langue de la formation, à l'oral et à l'écrit

*Toutes nos formations sont réalisées en intra et adaptables en fonction de vos attentes et besoins.
N'hésitez pas à nous contacter pour toute demande particulière et/ou pour établir un devis.
contact@almformation.com*

PRÉSENTATION

Savoir être convaincant·e peut s'avérer décisif dans le contexte professionnel, notamment dans le cadre d'entretiens contradictoires. Il est donc nécessaire de s'entraîner à capter l'attention dans tous les cas de figure tout en renforçant la puissance de son discours et l'affirmation de soi.

OBJECTIF GÉNÉRAL

Savoir utiliser de manière pertinente les ressources de la rhétorique

OBJECTIFS SPÉCIFIQUES

- Améliorer l'efficacité de sa communication orale
- Aiguiser son esprit de synthèse
- Acquérir aisance et réactivité

COMPÉTENCES RNCP (doctorat)

Bloc 5 - Formation et diffusion de la culture scientifique et technique :

- Rendre compte et communiquer en plusieurs langues des travaux à caractère scientifique et technologique en direction de publics ou publications différents, à l'écrit comme à l'oral
- S'adapter à un public varié pour communiquer et promouvoir des concepts et démarches d'avant-garde

COMPÉTENCES PSYCHOSOCIALES

- Compétences cognitives : avoir confiance en soi ; capacité de maîtrise de soi
- Compétences émotionnelles : avoir conscience de ses émotions et de son stress ; réguler ses émotions ; gérer son stress
- Compétences sociales : communiquer de façon constructive, développer des relations constructives, résoudre des difficultés

PROGRAMME CONVAINCRE EN TOUTE SITUATION

JOUR 1 | 7H : PRINCIPES D'UNE COMMUNICATION ORALE PERSUASIVE

- Les bases et les obstacles de la communication orale
- Le processus argumentatif
- La communication verbale, para-verbale, non verbale
- L'écoute active

JOUR 2 | 7H : STRUCTURATION DE L'ARGUMENTATION

- Définir son objectif et son message principal
- Élaborer un plan
- Renforcer la démonstration
- Soigner le début et la fin

JOUR 3 | 7H : TECHNIQUES D'ARGUMENTATION

- Établir une relation de confiance
- Anticiper les questions et les objections
- Décoder les oppositions et accepter les concessions
- S'affirmer sans cliver

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Diaporama et apports théoriques
- Partages et échanges d'expériences
- Mises en situation
- Activités et exercices pratiques

MODALITÉS MATÉRIELLES

- Salle de formation : connexion Internet, vidéo-projecteur, tableau
- Stagiaires : ordinateur personnel, feuilles, crayon, stylo

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Tour de table en début et fin de formation
- Quiz oraux en cours de formation
- Activités récapitulatives