

# CONVAINCRE EN TOUTE SITUATION

<b>Durée :</b>	3 jours (21 heures)
<b>Lieu :</b>	en vos locaux / distanciel possible
<b>Calendrier :</b>	de septembre à juillet
<b>Groupe :</b>	5 à 15 stagiaires
<b>Public :</b>	tout public
<b>Langue :</b>	anglais ou français
<b>Pré-requis :</b>	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