

Communication interpersonnelle

Convaincre et influencer par la communication

 2 Jours (14h)  jusqu'à 10 participants (+2)  1690 € (+ 120€/sup.)



Objectifs :

- Adapter sa communication à différents interlocuteurs,
- Développer des techniques de persuasion et d'argumentation,
- Gérer les objections de manière constructive,
- Accroître son impact personnel et sa crédibilité.



Public cible :

- Managers, responsables commerciaux, chefs de projet,
- Collaborateurs devant convaincre ou négocier,
- Toute personne souhaitant renforcer son influence professionnelle.



Méthodologie :

- Formation interactive alliant apports issus de la psychologie de la communication et pratiques d'influence éthique.
- Les participants expérimentent des techniques de persuasion, d'argumentation et de gestion des objections à travers des mises en situation concrètes et des exercices de posture pour renforcer impact et crédibilité.



Programme de la formation :

Jour 1 - Comprendre et adapter son influence

- Les mécanismes de l'influence et de la persuasion,
- Adapter sa communication selon le profil de son interlocuteur,
- Techniques de persuasion et d'argumentation efficaces.

Jour 2 - Gérer les objections et renforcer son impact

- Savoir répondre aux objections avec tact et assertivité,
- Développer son impact personnel et son charisme,
- Exercices pratiques et mises en situation pour ancrer les acquis.



Les + de la formation :

- Approche concrète alliant théorie, pratique et feedback,
- Techniques de persuasion et d'argumentation applicables immédiatement,
- Exercices pour développer charisme et confiance en soi,
- Attestation de participation remise.



In Situ



Distanciel

