

Oser améliorer votre capacité à communiquer et à convaincre

Prendre la parole pendant une réunion, une négociation, une soutenance, un entretien, ou lors d'une situation délicate n'est pas toujours simple.

En effet, plusieurs facteurs peuvent entrer en jeu : le tract, la situation, le public, le moment, l'attention ... Pour autant, tout est une question de préparation et d'outils à utiliser au moment opportun, afin de captiver, recentrer ou faire passer un message.

Nous allons au cours de cette formation aborder la préparation d'une prise de parole, mais aussi améliorer votre capacité à communiquer et à convaincre.

Durée: 14 heures (2 jours)

Profils des stagiaires

- Toute personne amenée à communiquer et à convaincre dans un cadre professionnel : entretien, négociation, prise de parole, réunion, soutenance d'appels d'offres...

Prérequis

- Aucun

Accessibilité : Au sein de Noitulos / solutionN nous renseignons et accueillons les personnes en situation de handicap.

Nous pouvons adapter les conditions d'accès et les modalités d'accompagnement. Pour cela nous vous invitons à nous en informer à : contact@noitulos-solution.com

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les lois de la communication verbale
- Rendre ses arguments plus convaincants
- Captiver l'attention de ses interlocuteurs
- Marquer les esprits et susciter l'intérêt
- Convaincre et persuader durablement
- Produire une forte impression lors d'une prise de parole en public
- Renforcer un argument
- Structurer et exprimer un message
- Captiver et convaincre un auditoire
- Répondre aux objections les plus déstabilisantes

Contenu de la formation

- **INTERPRÉTER ET APPRÉHENDER LES BASES DE LA COMMUNICATION**
 - Définir la notion de communication.
 - Reconnaître et estimer une communication efficace/idéale.
 - Traduire les principales causes et éléments déclencheurs qui conduisent à une communication dite « violente ».
 - Exprimer son objectif de communication.
 - Connaître les principes de base de la communication.
 - Définir les différentes techniques de communication
- **ADAPTER SA COMMUNICATION PAR RAPPORT AUX CONTEXTE ET AUX ENJEUX**
 - Adapter sa communication en fonction de la situation
 - Savoir optimiser la transmission d'une information
 - Utiliser la communication positive

- **SE CONFRONTER AUX TECHNIQUES D'ILLUSTRATION DES MESSAGES**

- Se donner un objectif clair.
- Structurer ses interventions (plans, intro, conclusion, transition, mots clefs...) et garder en mémoire cette « partition ».
- Préparer des supports pédagogiques simples et efficaces.
- Expérimenter l'expression verbale et non-verbale.
- Travailler sur la respiration, la voix, la gestion du corps.
- Mettre la forme au service du fond.

- **SAVOIR ÉLABORER UN ARGUMENTAIRE**

- Analyser le contexte pour ensuite adapter son argumentation
- Captiver son public par son discours
- Convaincre et persuader sur la durée
- Construire son argumentaire en s'adaptant à son auditoire

- **S'EXERCER AUX TRAITEMENT DES OBJECTIONS**

- Traiter avec souplesse les objections et les freins des participants.
- Renforcer son aisance face aux comportements difficiles des participants.
- S'exercer aux techniques de questionnement
- Créer un échange constructif
- Utiliser des techniques d'écoute et de reformulation afin de rassurer et convaincre définitivement son interlocuteur.

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

BALS Olivier

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme Extranet / E-learning
- Rendez-vous en visio avec votre formateur
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en ligne
- Mise à disposition en ligne de documents supports

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Depuis le 01/01/2020 au 30/09/2023

Nombre de stagiaires accompagnés :

Taux d'abandon :

Taux de satisfaction global :

Mise à jour le 04/10/2023

Noitulos / solutionN | 296 Allée Samuel Morse Saint Mitre les remparts 13920 | Numéro SIRET: 88384923400017 | Numéro de déclaration d'activité: 93131832513 (auprès du préfet de région de: 13). Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.