



7 minutes pour convaincre avec les outils des acteurs

Durée : 1 jour d'entraînement intensif

Objectifs

- Construire une logique d'argumentation
- Savoir capter l'attention
- Prendre la parole en public et capter l'attention
- Convaincre un auditoire avec le maximum d'aisance et d'efficacité
- Répliquer et improviser
- Répondre aux objections / Savoir dire « non »
- Savoir construire sa prise de parole en public

Programme

Autodiagnostic

- Travail de préparation sur l'analyse des situations de réussite et d'échec

La préparation

- Mettre à plat vos objectifs, les objectifs de vos interlocuteurs, le contexte et les enjeux
- Préparer votre argumentaire
- Préparer le fil rouge et le déroulement
- Construire l'entrée en matière

Les implications de la prise de parole

- Gérer les rapports hiérarchiques ou fonctionnels dans la prise de la parole
- Développer une relation de leadership
- Développer son assertivité devant un individu ou un groupe

Développer votre charisme - Gérer votre comportement

- Canaliser votre émotion et gérer l'envahissement émotionnel
- Identifier, localiser, appréhender votre force de persuasion
- Convaincre / l'art oratoire

Pitcher et vendre ses idées

- Connaître les règles du pitch
- Construire son pitch
- S'entraîner à vendre ses idées de manière convaincante



Construire son argumentaire et le présenter

- Connaître les modes d'argumentation
- S'entraîner aux 3 modes d'argumentation
- Structurer son intervention de façon claire et accessible
- Évaluer la force et la faiblesse de ses arguments
- Envisager les objections et trouver des parades
- Faire une présentation devant un auditoire

Traiter les objections

- Appréhender l'objection et gérer ses différentes facettes
- Positiver les objections et les oppositions à une parole, en faire un élément moteur de la persuasion
- Anticiper le conflit
- Analyser les positions, les enjeux, les voies de sorties d'un conflit
- Canaliser les oppositions, gérer les affrontements

Debriefing de la formation

- Tour de table
- Feuilles d'évaluation à chaud
- Mise en place de plans d'actions personnalisés