



FORMATION

PERSUASION ET MÉTHODES D'INFLUENCE

DUREE

1 jour

• OBJECTIFS

Comprendre les concepts de persuasion et d'influence • Découvrir les différentes méthodes • Savoir déployer une stratégie appropriée en fonction du résultat escompté

• PUBLIC •

Managers, project managers, agents commerciaux

• PROGRAMME •

Le concept de l'influence

- Le processus de prise de décision
- La différence entre impact, persuasion et conviction
- Les différentes méthodes
- Responsabilités et conséquences

L'importance et l'utilité de l'influence

- Qui influencer
- Pourquoi influencer
- Comment influencer

La mise en pratique

- Comment créer une bonne première impression
- Augmenter l'efficacité du message
- S'adapter au public cible

• OUTILS PEDAGOGIQUES •

- Exposé
- Exercices
- Jeux de rôles et mises en situation