



## FORMATION

### SAVOIR CONVAINCRE POUR DÉCLENCHER LES BONNES DÉCISIONS AUPRÈS DE VOTRE INTERLOCUTEUR

**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

Savoir convaincre pour déclencher les bonnes décisions auprès de votre interlocuteur

Management