



FORMATION

SAVOIR CONVAINCRE POUR DÉCLENCHER LES BONNES DÉCISIONS AUPRÈS DE VOTRE INTERLOCUTEUR

• 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 PÉDAGOGIQUES •

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

Savoir convaincre pour déclencher les bonnes
décisions auprès de votre interlocuteur

Management