

Développer ses capacités de persuasion grâce aux techniques théâtrales

ELIGIBLE AU CPF

DATADOCKÉ

DURÉE

- 2 jours

PUBLIC

Toute personne qui souhaite développer sa capacité d'argumentation et de persuasion.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

TARIFS

980 € HT

VALIDATION

Évaluation finale

Développer son aisance verbale et corporelle afin de mieux communiquer en situation professionnelle - Développer son éloquence et sa force de persuasion dans ses échanges professionnels. Ecouter et argumenter - Développer son aisance professionnelle

Contenu de la formation:

- **L'approche théâtrale dans ses relations professionnelles**

- Réussir le premier contact
- Savoir appréhender l'image de soi
- Argumenter et contre-objectiver
- Développer son éloquence et sa force de persuasion
- Créer la confiance et questionner en prenant appui sur une écoute de qualité afin d'accompagner son interlocuteur dans une démarche positive

- **Travailler sa posture**

- Positionnement physique pour être à l'aise et mettre à l'aise son interlocuteur
- Savoir bien respirer
- Maîtriser l'utilisation de sa voix dans l'espace : intonation, intensité, débit, articulation, modulation, timbre, silence, pause
- Adapter son attitude à la situation

- **Se préparer techniquement, physiquement et mentalement**

- Faire le point sur les éléments en notre possession
- Se conditionner pour être capable d'exploiter au mieux son corps
- Se conditionner pour avoir le meilleur état d'esprit

MONCAMPUSTERTIAIRE

Mon Campus Tertiaire – 8 Rue des peupliers, Bâtiment D, 59810 Lesquin

03 20 78 97 77 – 07 82 74 84 73 – estimenord@gmail.com

SIRET 87827163400015

Développer ses capacités de persuasion grâce aux techniques théâtrales

ELIGIBLE AU CPF

DATADOCKÉ

DURÉE

- 2 jours

PUBLIC

Toute personne qui souhaite développer sa capacité d'argumentation et de persuasion.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

TARIFS

980 € HT

VALIDATION

Évaluation finale

-Recueillir ses propres dispositions, son point de vue Intégrer et respecter le point de vue de son interlocuteur
-La logique de la raison et la logique du cœur, être crédible, la force du langage non verbal, influencer avec intégrité.

• **Les émotions et les expressions**

-Être à l'écoute des émotions de ses interlocuteurs
-Mieux cerner son interlocuteur.
-Outils : la synchronisation, l'écoute active et de l'empathie.
-Ressentir ses émotions et les transmettre
-Transmettre son énergie, sa passion, son dynamisme

• **Convaincre et argumenter**

-5 plans d'argumentation en situation favorable.
-5 plans d'argumentation en situation défavorable.
-Outil : argumenter par la comparaison, l'induction, l'hypothèse, le paradoxe, l'explication, la causalité, la déduction, l'alternative, les avantages.
-Méthode : élaborer sa stratégie d'argumentation.
-Si vous n'aviez que 2 minutes pour convaincre ?
-L'objection est un cadeau, savoir l'anticiper.
-Outil : les 4 étapes de traitement des objections, transformer l'objection en objectif.

Modalités Pédagogiques:

- Mises en situation
- Jeux de rôle
- Évaluation finale

MONCAMPUSTERTIAIRE

Mon Campus Tertiaire – 8 Rue des peupliers, Bâtiment D, 59810 Lesquin
03 20 78 97 77 – 07 82 74 84 73 – estimenord@gmail.com
SIRET 87827163400015