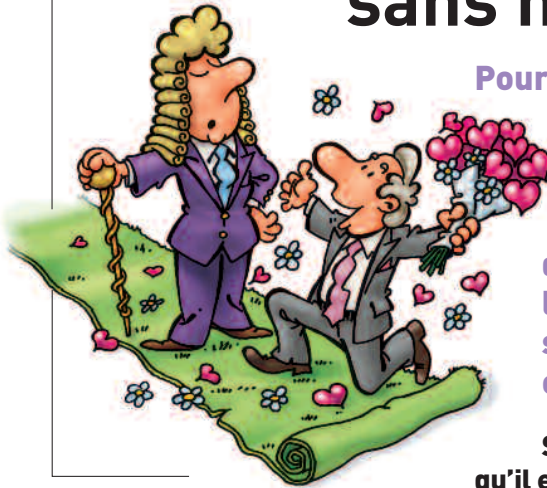


impact et influence

... convaincre sans manipuler



Pour traverser les incertitudes et les multiples changements qui bousculent à cadence répétée l'équilibre des entreprises, le manager ne peut plus se contenter d'encadrer ou d'animer.

Son entreprise attend de lui qu'il expose ses points de vue,

ses décisions et les défende intelligemment, qu'il sache argumenter, convaincre, qu'il mette au service de l'entreprise ses capacités d'influence.

Ce stage permet de travailler l'art de l'argumentation et de la persuasion en individualisant ses approches, sans s'écarter de l'éthique qui sépare influence et manipulation.

OBJECTIFS

- Présenter clairement ses idées
- Défendre un point de vue sans polémiquer
- Maîtriser les techniques d'argumentation
- Identifier les différents mécanismes mentaux et s'y adapter
- Convaincre et persuader sans manipuler
- Utiliser un réseau d'influence

DURÉE

Cette formation dure 2 jours

LE PLUS PÉDAGOGIQUE

La pédagogie utilisée est basée sur l'exposé des concepts et la mise en pratique de ceux-ci au travers de situations issues du contexte professionnel des participants. Tests, exercices individuels et en sous groupes, alterneront dans les phases pratiques. La vidéo nous permettra d'analyser a posteriori différentes mises en situation.

PERSONNES CONCERNÉES

Managers, commerciaux et toute personne qui doit défendre ses idées, en interne ou en externe

Groupes : 6 à 8 participants

CONTENU

Influence ou manipulation quelles différences ?

- Influencer qui, influencer pourquoi : les missions du manager
- Identifier les mécanismes de la manipulation
- Vivre le changement (courbe de deuil et processus de découverte)

Psychologie des interlocuteurs

- Reconnaître son interlocuteur pour viser juste (Process Com)
- Utiliser les bons schémas de conviction et les effets persuasifs
- Choisir l'attitude adaptée au contexte

Stratégie et techniques d'argumentation

- Identifier les caractéristiques de l'argumentation
- Préparer son argumentaire
- Evaluer les forces et les faiblesses de ses arguments
- Anticiper les objections
- Développer l'écoute active et son sens de la répartie
- Stratégie de questionnement
- Synchronisation, accords partiels, la vente d'avantages
- Réfuter en restant ouvert au dialogue