INSTITUT FRANÇOIS BOCQUET

Parcours certifiant : Argumenter, Convaincre, Influencer

DURÉE : 3 jours
%dh en présentiel | %dh distance

PRIX : 1980.00 € HT (2376.00 € TTC)

CALENDRIER
En présentiel ou à Distance
Découvrir les dates dans votre ville (ou à Distance)
www.performances.fr
code web : PSACI
CLIQUEZ ICI

PARTICIPANTS

Commerciaux, négociateurs, acheteurs, collaborateurs des services RH, cadres dirigeants et managers de transition.

PRÉREQUIS : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- Bâtir une stratégie d'influence propice à la persuasion
- Capter l'attention et construire une relation de confiance.
- Désamorcer les oppositions par la force de ses convictions et intégrer la critique
- Gagner l'adhésion par la pertinence de ses idées et le choix judicieux des mots.

PROGRAMME

PREMIERE PARTIE

Structurer son discours

- Analyser le terrain : la clarification immédiate du contexte, des contraintes et de l'enjeu réel de la négociation.
- Distinguer les faits des opinions : l'art d'imposer un cadre objectif pour éviter les débats irrationnels.
- Construire sa pyramide d'arguments : le choix des arguments exclusifs, percutants et hiérarchisés.
- Préparer ses munitions : l'anticipation méthodique des failles de son propre dossier pour ne jamais être pris au dépourvu.

Accrocher l'attention et créer l'alliance

- Créer l'empathie tactique : l'utilisation de l'intelligence émotionnelle pour comprendre l'intérêt caché de l'autre.
- Jongler avec les mots : la sélection du vocabulaire positif pour rassurer.
- Synchroniser son non-verbal : l'ajustement de son dynamisme et de son regard pour instaurer la confiance.
- Impliquer par l'illustration : le recours aux métaphores et aux preuves concrètes pour rendre l'argumentaire incontestable.

Déjouer les résistances et les objections

- Cartographier les forces en présence : l'identification rapide des alliés, des opposants de principe et des indécis.
- Explorer les réticences : l'utilisation du questionnement ouvert pour faire formuler les véritables blocages.
- Convertir l'objection en opportunité : la maîtrise des quatre étapes du traitement des doutes.
- Esquiver le rapport de force : la technique de la canalisation pour contourner la mauvaise foi sans brusquer.

Influencer et verrouiller la décision

- Doser la persuasion : l'approche proactive et progressive pour amener l'autre à se convaincre lui-même.
- S'adapter à la dernière minute : la flexibilité mentale pour modifier son plan face à un changement de contexte.
- Déclencher l'acte de décision : l'accompagnement rassurant vers le choix final.
- Verrouiller l'engagement : la formulation d'une conclusion claire, factuelle et sans ambiguïté pour éviter les rétractations.

DEUXIEME PARTIE

L'atelier de certification Softskills (1 jour)
Déroulement :
> Une évaluation des compétences comportementales (soft skills) sera effectuée avec les outils 360 de notre plateforme Performances-Talents. Des axes de développement seront suggérés par notre IA CoachGPT.
> Un atelier collectif permettra au candidat de mettre en évidence ses compétences par des mises en situation immersives avec d'autres acteurs.

LA CERTIFICATION

Aptitudes évaluées :
1. Adopter des postures bienveillantes.
2. Pratiquer l'écoute active.
3. S'exprimer pour se faire comprendre.
4. S'affirmer avec assertivité.
5. Gérer efficacement les tensions.

Résultats :
> Si l'ensemble des aptitudes est validé, le candidat reçoit notre certificat Soft skills accompagné de codes d'identification.
> Il reçoit également, pour chaque aptitude confirmée, un open badges authentifiés blockchain, qui permettront au candidat de valoriser ses compétences et son profil dans sa correspondance ou sur les réseaux.

Un test de positionnement sera envoyé aux participants en amont de la formation.	**Tour de table** pour recueillir les attentes des participants.	**Moyens pédagogiques :** Support de cours - Exercices pratiques - Mises en situation	**Évaluation des acquis :** Réalisée en fin de formation par un questionnaire.	**Sanction de la formation :** Attestation de fin de formation