

Objectifs

Acquérir une méthodologie pour structurer son argumentation
Maîtriser l'art de la rhétorique afin de persuader son auditoire
Conduire un débat difficile en adoptant un comportement constructif

Public visé / Pré-requis

Toute personne souhaitant optimiser sa communication pour débattre et convaincre

Profil Formateur

Consultant expérimenté en communication

Moyens

Toute personne souhaitant optimiser sa communication pour débattre et convaincre

Programme

Les sources de pouvoir : comment les exploiter

Le pouvoir du statut
Le pouvoir relationnel
Le pouvoir personnel
Où se trouve le pouvoir dans votre entreprise ?

L'influence : exercer votre pouvoir

Pouvoir et influence
Votre sphère d'influence
Accroître votre influence

Les stratégies d'influence

Trois moyens d'exercer son influence
Adopter le bon angle d'attaque pour mieux identifier les enjeux
L'influence par l'information
L'influence par l'expertise technique

Convaincre : les fondamentaux

L'importance de la persuasion
Les composantes de la persuasion
Asseoir sa crédibilité
Comprendre votre public, votre interlocuteur
Bâtir un argumentaire solide

Gagner la sympathie et remporter l'adhésion

La gestion des émotions
Surmonter l'hostilité
Les déclencheurs de persuasion

Faire une présentation percutante

La méthode grecque
Les figures de style ou l'art de la rhétorique
Répondre aux questions
Viser l'amélioration continue

Pouvoir, influence, persuasion

Les principes à respecter