

FICHE TECHNIQUE DE FORMATION

Techniques de Communication Persuasive et Influence

Objectifs de la Formation:

Comprendre les principes de la communication persuasive.

Développer des compétences pour influencer et persuader dans diverses situations professionnelles.

Apprendre à utiliser des techniques de communication pour améliorer l'efficacité personnelle et professionnelle.

Public Cible:

Commerciaux, responsables marketing, managers, formateurs, toute personne souhaitant améliorer ses compétences en communication persuasive.

Prérequis:

Connaissances de base en communication ou en vente.

Programme de la Formation:

1. Introduction à la Communication Persuasive

Concepts de Base : Comprendre les principes de la communication persuasive.

Objectifs de la Persuasion : Définir les objectifs de la communication persuasive et d'influence.

2. Techniques de Persuasion

Techniques de Rhétorique : Utilisation de la rhétorique pour structurer un discours persuasif.

Stratégies de Persuasion : Techniques pour persuader et influencer les interlocuteurs (pathos, ethos, logos).

3. Influence et Négociation

Principes de l'Influence : Comprendre les principes psychologiques de l'influence (réciprocité, preuve sociale).

Techniques de Négociation : Stratégies pour négocier et convaincre efficacement.

4. Communication Non Verbale

Langage Corporel : Utilisation du langage corporel pour renforcer le message persuasif.

Techniques de Synchronisation : Méthodes pour synchroniser la communication verbale et non verbale.

5. Adaptation au Public

Analyse de l'Audience : Techniques pour analyser et comprendre le public cible.

Personnalisation du Message : Adaptation du message en fonction des attentes et des besoins de l'audience.

6. Gestion des Objections

Anticipation des Objections : Stratégies pour anticiper et préparer des réponses aux objections.

Techniques de Réponse : Méthodes pour répondre aux objections de manière persuasive.

7. Applications Pratiques

Ateliers de Persuasion : Exercices pratiques pour développer des discours persuasifs.

Simulations de Communication : Jeux de rôle pour pratiquer l'influence et la négociation.

8. Outils et Techniques de Communication

Supports Visuels : Utilisation de supports visuels pour renforcer la communication persuasive.

Techniques de Storytelling : Utilisation de techniques de storytelling pour captiver et persuader.

9. Évaluation Finale