



FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

DIST.

Ref. : 3400119

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1540 € HT

PRENDRE LA PAROLE ET CONVAINCRE

Comment affirmer ses opinions et convaincre en entreprise dans un climat de dialogue serein et constructif ?

En entreprise, convaincre se confond souvent avec vaincre. Or, lors d'un échange ou d'un débat, l'objectif est plutôt de prendre la décision collective la plus intelligente et de l'exprimer clairement. C'est cette capacité qui vous permettra de construire une identité professionnelle forte. Comment **prendre la parole et convaincre** ses équipes autour d'une vision ou d'un projet ? **Cette formation**, dédiée aux initiés, s'intéresse à la construction d'une communication impactante et à l'apprentissage de toutes les techniques pour bâtir son argumentaire. Vous travaillerez également la confiance en soi, l'affirmation de votre **leadership**, les techniques d'écoute active et la **prise de parole en public**.

LIEUX ET DATES DÉTAILLÉS

Paris

19 et 20 oct. 2023

- 19/10/2023 09:00 --> 20/10/2023 17:30 à Paris
 - 19/10/2023 09:00 --> 19/10/2023 17:30
 - 20/10/2023 09:00 --> 20/10/2023 17:30

OBJECTIFS

- Faire adhérer autour de sa vision.
- Développer sa confiance et son pouvoir de conviction.
- Bâtir et hiérarchiser ses arguments pour la négociation.
- Écouter, analyser pour mieux argumenter et convaincre.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Tout public.

PRÉREQUIS

Avoir suivi la formation "Prise de parole en public" ou prendre régulièrement la parole devant un auditoire.

COMPÉTENCES ACQUISES

Faire adhérer autour de sa vision, bâtir et hiérarchiser ses arguments pour la négociation et écouter et analyser pour mieux argumenter et convaincre.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quiz amont
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

Prendre la parole et convaincre

S'imprégner de son projet, le maîtriser pour mieux le défendre

- Collecter l'information et vérifier les faits.
- Donner du corps à ses affirmations et de l'âme à ses arguments.
- Fédérer son auditoire et faire émerger une solution.
- Apprendre à s'imposer et faire adhérer autour de sa vision.

Identifier les principaux paramètres individuels indispensables à la force de conviction



Organisme qualifié
par l'ISQ-OPQF



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

CFPJ SAS - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@cfpj.com
Siret 449 557 339 000 16



- Développer sa confiance en soi et son pouvoir de conviction.
- Analyser son propre processus de prise de décision.
- Défendre sa compétence particulière.
- Définir les étapes pour imposer sa vision.
- Mettre son imagination au service de ses objectifs.
- Gagner en confiance en s'appuyant sur le travail en équipe.

Passer de la conviction personnelle à la conviction partagée

- Bâtir et hiérarchiser ses arguments pour la négociation.
- Le bon état d'esprit pour remporter la décision.
- Connaître ses interlocuteurs.
- Choisir un langage concret, simple et direct.
- Optimiser ses présentations pour servir ses discours.
- Écouter, analyser pour mieux argumenter et convaincre.

INTERVENANTS

BENOIT MENAGER

Benoit, communication

Ariane OCLIN

-

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**. Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap



Organisme qualifié
par l'ISQ-OPQF



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

CFPJ SAS - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@cfpj.com
Siret 449 557 339 000 16