



Modules de formation aux techniques de persuasion :

Nous adaptons nos programmes en fonction de vos métiers , de vos projets et de vo environnements

NEC-OTIUM
DONNEZ UNE CHANCE À LA CONCORDE

Basique : 1 jour

Définitions et concepts :

- Schéma de l'interlocution
- Communication et comportements
- Action des variables cognitives psychologiques et sociales

Convaincre et influencer un décideur

- 4 profils de décideurs : caractéristiques et manière de les aborder
- Structuration adéquate des messages

Convaincre et Influencer dans la relation inter-individuelle

- Analyse posturale
- 4 profils d'interlocuteur
- Triangle vertueux de l'échange

Pratique : 2 jours

Définitions et concepts :

- Schéma de l'interlocution
- Communication et comportements
- Action des variables cognitives psychologiques et sociales
- Facteurs de perturbation des échanges

Convaincre et influencer des décideurs

- 4 profils de décideurs : caractéristiques et manière de les aborder
- Structuration adéquate des messages
- Leviers de communication face à un groupe de décideurs
- Contrôle des interactions

Convaincre et Influencer dans la relation inter-individuelle

- Analyse posturale
- 4 profils d'interlocuteur
- Triangle vertueux de l'échange
- Apports de l'écoute active

Maîtrise : 2 + 1 jours

Définitions et concepts :

- Schéma de l'interlocution
- Communication et comportements
- Action des variables cognitives psychologiques et sociales
- Facteurs de perturbation des échanges
- Systèmes cognitifs
- Stratégie d'influence vs stratégie de négociation

Convaincre et influencer des décideurs

- 4 profils de décideurs : caractéristiques et manière de les aborder
- Structuration adéquate des messages
- Leviers de communication face à un groupe de décideurs
- Analyse et contrôle des interactions
- Réponses aux oppositions
- Techniques de présentation

Convaincre et Influencer dans la relation inter-individuelle

- Analyse posturale
- 4 profils d'interlocuteur
- Triangle vertueux de l'échange
- Apports de l'écoute active
- Métacommunication
- Argumentation persuasive