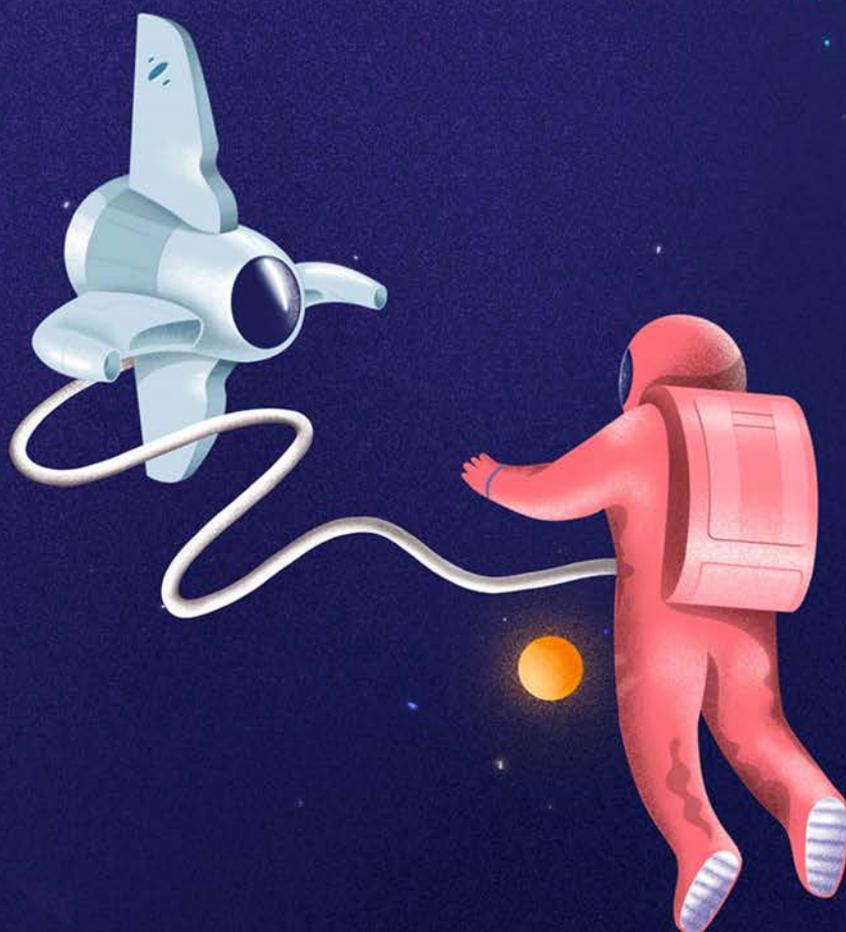


actinum



# Fiche de Formation

## Convaincre et persuader

### PUBLIC

Toute personne souhaitant convaincre et persuader dans le cadre professionnel

### FINALITÉ

Savoir préparer ses interventions et ses arguments pour créer de l'impact  
Obtenir l'adhésion de son public  
Savoir influencer en restant intègre  
Connaître ses interlocuteurs et s'y adapter

### MODALITÉ

Présentiel

### DURÉE

14h présentiel

## Convaincre et persuader

# Les leviers d'une communication impactante

La communication est omniprésente dans nos métiers et les occasions d'adresser la parole à un public restreint ou conséquent sont nombreuses.

Cette formation s'adresse à vous, qui avez pour but d'amener vos interlocuteurs à agir. On évaluera souvent la pertinence de vos propos... d'abord en fonction de la qualité votre prestation et de votre impact !

C'est toutefois un exercice délicat, souvent parce que non-enseigné, mais aussi de par le facteur émotionnel qu'il engendre chez nous (le trac). C'est aussi un exercice à part entière qui répond à des règles précises (le comment). Ainsi, il existe une méthodologie simple, accessibles à tous, qu'il convient de mettre en œuvre pour toujours rester dans sa zone de confort, captiver son auditoire et le rendre moteur : c'est le programme que nous vous proposons de découvrir ensemble.

## Objectifs Pédagogiques

- ✓ Comprendre les bases de la communication
- ✓ Savoir se préparer en fonction de ses interlocuteurs
- ✓ Savoir structurer son discours en fonction de son objectif
- ✓ Accroître son pouvoir de conviction
- ✓ Maîtriser les 5 techniques d'expression
- ✓ Savoir pratiquer le jeu des questions-réponses
- ✓ Savoir gérer ses émotions



### EVALUATION DES OBJECTIFS

Diagnostic

### PRESENTIEL

Théorie et pratique via exercices et simulations

### EVALUATIONS EN COURS DE FORMATION

Simulation/QCM

### ACCOMPAGNEMENT A L'APPLICATION

Entretien individuel avec votre formateur

**+ RESSOURCES A DISPOSITION  
SUR LMS**



#### PUBLIC

Toute personne souhaitant convaincre et persuader dans le cadre professionnel



#### MODALITÉS

Présentiel



#### ORGANISATION

40% théorie  
60% pratique



#### DURÉE

14h présentiel



#### PRÉ-REQUIS

Aucun



#### PROFIL DU FORMATEUR

Consultant-formateur expert communication

# Contenu de la formation

## JOURNÉE 01

### Comprendre les bases de la communication

- ✓ Comprendre les mécanismes de la communication
- ✓ Connaître les différents types de communication et leur impact

#### EXERCICE

- Présentation individuelle classique
- Présentation individuelle personnalisée
- Atelier participatif autour des communications verbales et non verbales

### Savoir se préparer en fonction de ses interlocuteurs

- ✓ Connaître les bases de la préparation de son intervention
- ✓ Maitriser la préparation en 6 points clé
- ✓ Comprendre l'importance de la préparation de l'intervenant

#### EXERCICE

- Atelier des participants sur chacun des 6 points clé de la préparation

### Savoir structurer son discours en fonction de son objectif

- ✓ Connaître les différents plans pour influencer positivement
- ✓ Savoir quel plan suivre et en quelle occasion

#### EXERCICE

- Atelier participatif pour chaque objectif de communication
- Atelier participatif sur les limites des champs d'application

### Accroître son pouvoir de conviction

- ✓ Savoir comment rythmer son intervention
- ✓ Maitriser les plans impactants SPRI et FOSIR
- ✓ Maitriser accroches et verrouillages pour amener à agir

#### EXERCICE

- Mises en œuvre individuelles des plans SPRI et FOSIR
- Atelier participatif autour de l'accroche et du verrouillage
- Autodiagnostic et évaluations

### Maitriser les 5 techniques d'expression (1<sup>ère</sup> partie)

- ✓ Apprendre les techniques du regard et des expressions faciales
- ✓ Perfectionner ses postures et sa gestuelle
- ✓ Apprendre la technique du contraste

#### EXERCICE

- Passages individuels sur une thématique choisie
- Passage en binôme sur une thématique choisie
- Autodiagnostic sur les gestes parasites et postures inadéquates
- Apprendre le véritable sourire

# Convaincre et persuader

## JOURNÉE 02

### Maitriser les 5 techniques d'expression (2ème partie)

- ✔ Gérer sa voix et sa respiration avec les techniques basiques du chant
- ✔ Apprendre à jouer du langage
- ✔ Savoir soigner son look en fonction de ses interlocuteurs
- ✔ Connaître les 3 axes de l'implication de l'auditoire

#### EXERCICE

- Travaux pratiques sur la diction et la voix
- Passages individuels sur une thématique imposée
- Prendre conscience de son impact et du ressenti du public
- Autodiagnostic sur les gestes parasites et postures inadéquates

### Savoir pratiquer le jeu des questions-réponses

- ✔ Savoir répondre aux questions et également les susciter
- ✔ Savoir gérer et gagner du temps lors de situations difficiles
- ✔ Maitriser les règles de l'improvisation

#### EXERCICE

- Passages individuels sur une thématique délicate
- Passages en binôme avec une question surprise déstabilisatrice
- Autodiagnostic à partir des retours du public

### Savoir gérer ses émotions

- ✔ Apprendre à se servir de l'imagerie mentale
- ✔ Comprendre le mécanisme du stress
- ✔ Apprendre à combattre le trac avant et pendant
- ✔ Plans d'actions personnalisés pour mieux convaincre et persuader

#### EXERCICE

- Travaux pratiques sur l'imagerie mentale chronologique et dite « de réussite »
- Atelier participatif sur le stress
- Exercices physiques et astuces des milieux scéniques et sportifs contre le trac

#### EXERCICE

- Retours individuels sous forme de plan SPRI

## Convaincre et persuader

# Méthodes et moyens pédagogiques



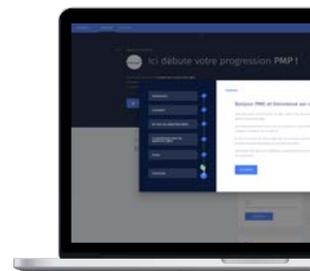
## Exemple d'outil pédagogique « Endurance »

- ✓ **Objectif** : Apprendre à développer un flux infini d'idées
- ✓ **Déroulé** : Lancez une discussion de groupe sur la qualité d'un objet simple aléatoire. Dans le sens des aiguilles d'une montre, les participants en nomment un autre à tour de rôle jusqu'à ce que quelqu'un soit à court d'idées. Cette personne est absente pour la ronde. Le dernier joueur debout remporte la partie).
- ✓ **Les +** : Outils facile à mettre en place mais générant une forte émulation

Autres outils : icebreakers, mises en situation, jeux d'apprentissage simulation etc.

## Le suivi post-formation

- ✓ Entretien individuel avec le formateur après la formation pour vous accompagner dans la mise en pratique de vos acquis
- ✓ Supports de formation et ressources à disposition
- ✓ Chat pour échanger avec le groupe et le formateur



# Méthodes et moyens d'évaluation



## En séance

- ✓ Quiz
- ✓ Simulation

## En ligne

- ✓ Des diagnostics en amont et en aval de votre formation pour mesurer votre progression
- ✓ Emargement
- ✓ Questionnaire de satisfaction
- ✓ Des feedbacks de votre formateur sur vos applications lors de l'entretien individuel après la formation en présentiel



actinium 

**Retrouvez toutes nos  
formations sur**

[actinium.com/formations](https://actinium.com/formations)

Tél. : 01 42 89 97 83  
contact@actinium.com  
actinium.com