

## MGL-12

# AFFIRMER SA PERSONNALITE AU QUOTIDIEN POUR ETRE PLUS PERFORMANT

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

*A l'issue de la formation, chaque participant devra mieux :*

- Persuader son interlocuteur en situations d'exposé ou en face à face
- Enrichir son argumentation et Identifier son style d'influence
- Développer sa capacité d'écoute
- Utiliser les objections pour convaincre davantage
- Traiter constructivement les situations difficiles

## CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **Argumenter, convaincre, persuader**
  - ✓ Les vecteurs de la persuasion en situation d'exposé ou d'entretiens de face à face.
  - ✓ Ce qui persuade ou dissuade.
  - ✓ Les différents registres d'argumentation et le chemin critique de la persuasion.
  - ✓ Connaître et identifier les leviers de motivation/freins de mes interlocuteurs.
- **Développer sa force de persuasion face à un groupe**
  - ✓ Identifier son style d'influence.
  - ✓ Travailler la "présence", la gestuelle et la voix.
  - ✓ Enrichir son argumentation (exemples, narrations, métaphores, citations).
  - ✓ Valoriser pour impliquer.
- **Développer sa capacité à faire adhérer en face à face**
  - ✓ Etre au clair sur son objectif et le jeu d'influence.
  - ✓ Les bonnes questions à se poser.
  - ✓ Les conditions facilitantes pour un échange constructif.
  - ✓ Adapter son argumentation à son interlocuteur.
  - ✓ Deux stratégies d'influence : contagion ou conversion.
- **Lever les freins et établir les bases d'une relation de confiance**
  - ✓ Savoir écouter les arguments de l'autre et comprendre les messages cachés.

- ✓ Eviter la sur-réactivité.
- ✓ Utiliser les objections pour convaincre davantage.
- ✓ Développer sa créativité pour sortir des impasses.
- ✓ Savoir utiliser les alliés.
- **Traiter constructivement les situations difficiles**
  - ✓ Savoir garder son ascendant en situation difficile.
  - ✓ Contourner les tactiques d'obstruction : polémique, manipulation, agressions.
  - ✓ Demeurer authentique, intègre et afficher ses valeurs.
  - ✓ Accompagner en souplesse vers un changement d'attitude.
  - ✓ Répondre aux questions embarrassantes.

## **PUBLIC CIBLE :**

Managers, managers en prise de poste, chefs de projet.

## **DUREE DE LA FORMATION :**

03 journées de 8 heures chacune

## **ANIMATEUR :**

Formateur spécialisé