

## Objectifs

- Evaluer ses points forts et axes d'amélioration en matière de persuasion
- Savoir passer d'une logique d'information à une démarche d'influence
- Construire une argumentation visant à obtenir l'adhésion d'un auditoire
- Créer les conditions d'un échange constructif avec ses interlocuteurs

## Contenu

### Anticiper

- Analyser le contexte de l'interaction
- Faire des choix stratégiques et tactiques en fonction de cette analyse
- Donner de la force à ses arguments

### Ecouter

- Utiliser reformulation et questionnement
- Identifier les moyens de persuasion utilisés par ses interlocuteurs
- Accueillir la contradiction, recevoir un message négatif et en tirer matière pour sa réponse

### Dynamiser

- Identifier postures et attitudes pour gagner en force de conviction
- Connaître les phases de la dynamique d'un groupe en interaction
- Savoir établir le contact, cadrer l'échange et se présenter dans une visée persuasive

### Persuader

- Varier les registres d'argumentation
- Renforcer le verbal et le non verbal
- Traiter questions et objections

## Méthodes pédagogiques

Mises en situation, jeux de rôle privilégiant la communication au sein d'un groupe.  
Diagnostic des points de force et des axes d'amélioration de chacun.  
Recommandations personnalisées du formateur. Utilisation de techniques issues de la formation des acteurs pour gagner en aisance et fortifier son mental.

« On peut convaincre les autres par ses propres raisons  
mais on ne les persuade que par les leurs » Joseph Joubert