

Réussir à convaincre grâce au langage d'influence

Exercez votre pouvoir de conviction dans vos communications orales

PRÉSENTATION

Comment rallier un auditoire ?

Les projets que nous portons nécessitent, le plus souvent, le soutien d'autres personnes, leur aide, leur accord, leur conseil, leur adhésion... parfois une ou quelques personnes, parfois ce sera tout un groupe qu'il faudra fédérer...

Pour que ces projets se réalisent, il faut donc en parler et convaincre. Mais que veut dire « convaincre » ? Suffit-il d'avoir de bons arguments pour que tout le monde y adhère ? L'expérience nous prouve que non.

Si nous affirmons notre point de vue, en présentant des arguments « de poids », nous risquons d'entrer dans un rapport de force ou tout au moins d'exercer une pression sur les interlocuteurs. Cela suscite en retour l'activation de leurs mécanismes de défense et produit chez eux une réaction de rejet, de méfiance...

Pour convaincre et engager l'auditoire à l'action, il faut donc renoncer à exercer la moindre pression sur lui. Il faut, au contraire, susciter l'adhésion, l'engagement libre. Cela nécessite une certaine authenticité dans la démarche, une réelle écoute de l'autre, une recherche de compréhension et de valorisation de son point de vue. Cela nécessite aussi une grande agilité de communicant pour manier le langage d'influence afin de moduler les représentations mentales qui déclenchent la conviction et l'action.

Un leader qui rassemble et « fait autorité »

Cette formation vous invite à entrer dans une posture de leader qui rassemble, qui « fait autorité » sans être autoritaire, qui influence avec intégrité pour embarquer l'auditoire avec lui.



DURÉE

2 jours (14 heures)

MODALITÉS

En présentiel ou en distanciel (visioconférence)

POUR QUEL PUBLIC ?

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant perfectionner sa communication orale dans le cadre professionnel.

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite aucun prérequis. Toutefois, il est souhaitable que les participants aient déjà suivi la formation « Réussir vos prises de parole en public » ou soient déjà à l'aise avec la prise de parole en public.

En présentiel, les participants sont invités à venir avec leur smartphone pour pouvoir se filmer.

ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Talbrix avant de s'inscrire afin de s'assurer de la prise en compte des adaptations nécessaires.

EFFECTIF

- En présentiel : maximum 12 participants (idéalement maximum 10 participants)
- En distanciel : maximum 8 participants

OBJECTIFS

- Adopter une posture de leader inspirant afin de rallier les interlocuteurs vers un objectif commun.
- Cultiver un langage d'influence pour moduler les points de vue et conduire à l'action.
- Façonner ses messages de façon stratégique pour obtenir l'engagement de l'auditoire.
- Savoir répondre aux questions et objections en amenant l'auditoire à coopérer.

PROGRAMME

1- Comprendre les mécanismes fondamentaux de la conviction, de l'influence et de l'engagement

- Identifier les ingrédients d'une communication convaincante.
- Repérer les limites de la communication informative et argumentée.
- Définir la posture et la démarche de communication d'influence.
- Découvrir le rôle de L'amorçage pour orienter l'attention et préparer le traitement de l'information.
- Comprendre les principes de la stratégie d'engagement pour inspirer le passage à l'action.

2- Renforcer la relation de confiance et d'intérêt réciproque

- Impliquer les interlocuteurs, leur offrir des signes de reconnaissance, les valoriser avec tact et s'impliquer personnellement dans la relation.
- Rester à l'écoute des interlocuteurs, quoi qu'il arrive, et conserver un lien propice à la reconnaissance réciproque.
- Développer sa réactivité, sa capacité à saisir les réactions de l'auditoire pour renforcer l'interaction.

3- Cultiver un langage d'influence

- Détecter les éléments implicites dans le langage ordinaire et savoir les lever par des techniques de questionnement orienté vers les faits.
- Jouer de variations langagières pour moduler les représentations mentales qui déclenchent l'action.
- Reformuler habilement un propos et le replacer dans un contexte plus général pour pouvoir la traiter efficacement.
- Utiliser les propos, les points de vue et les a priori des interlocuteurs et s'inscrire dans leur sillage pour mieux influencer.

4- Présenter une idée de façon express et efficace

- Choisir un amorçage qui oriente utilement l'attention de l'auditoire.
- Recourir au langage illustré pour amener l'auditoire de se créer ses propres représentations.
- Faire émerger une conviction dans l'esprit de l'auditoire.
- Obtenir un premier engagement de l'auditoire qui initie une démarche d'engagement.

5- Répondre aux questions et objections

- Accueillir le propos et conduire habilement la trajectoire de la pensée de l'auditoire.
- Trouver un terrain de compréhension mutuelle pour conduire l'échange en partenariat.
- Déjouer les tentatives de manipulations.
- Affirmer un point de vue tout en désamorçant le conflit potentiel ou réel.
- Obtenir la coopération de l'auditoire.

6- Préparation stratégique d'une intervention

- Clarifier son objectif général et faire le point sur les acteurs et enjeux de la situation.
- Identifier les attentes, contraintes et a priori des interlocuteurs.
- Anticiper les résistances et objections, les pièges et « attaques ».
- Formuler les messages clés à diffuser et se créer un réservoir d'éléments illustratifs qui les portent.
- Définir l'appel à l'action à proposer pour déclencher l'engagement.



CE QUI NOUS IMPORTE : **RÉPONDRE À VOS BESOINS**

Pour vous, nous créons des formations sur mesure.

Selon vos besoins et vos contraintes d'organisation, nous créons des formations qui vous correspondent. En plus des éléments des programmes présentés, nous abordons divers thèmes de la communication orale :

Feedbacks : donner des feedbacks aux partenaires dans une démarche orientée solution.

Questions : les techniques d'écoute et de questionnement pour comprendre et coopérer.

Media Training : se préparer aux entretiens importants face aux médias.

Motivation : communiquer pour motiver.

Argumentation : argumenter et débattre, répondre aux objections.

Variations langagières : jeux de langage et de rotation mentale pour lever les freins et tisser des partenariats.

Communication d'influence et sens critique : comprendre le rôle de la sélection des informations, des biais de perception et de raisonnement dans l'opinion qu'on se fait d'une chose et jouer avec les variations de modalités.

Créativité et innovation : questionner l'évidence, multiplier les points de vue, les postes d'observation, diversifier les catégories de classement, expliciter les comparaisons implicites.

Visioconférence : réussir ses réunions à distance par une préparation efficace et une animation professionnelle.

COACHING INDIVIDUEL

Pour affirmer votre style de communicant : le pouvoir de l'authenticité.

Démarquez-vous et faites rayonner votre charisme de leader, dans votre style personnel, en déployant le pouvoir de votre voix, en entraînant vos compétences d'improvisateur et de stratège à l'oral, en maîtrisant le langage d'influence, en vous préparant pour des prises de parole à enjeux.

Nous vous accompagnons en séances individuelles avec un programme d'entraînement sur mesure, organisé selon vos disponibilités.



ILS FONT CONFIANCE À TALBRIX

Agence 360
Angie
Banque de France
Biogaran
Cabinet du Premier Ministre
Caisse des Dépôts et Consignations
Chambre de Commerce de Seine & Marne
Colam Entreprendre
Conseil Départemental du Val d'Oise
Crédit Agricole
Demathieu-Bard
Embraer
Engie
Galeries Lafayette
Institut de Droit de la Concurrence
Lyxor
Malakoff-Humanis
Moody's
Novartis
Nuxe
Odopass
Oracle
Paris Aéroport
Payot
Police Nationale
Reckitt
Reuters
Société Générale
Socotec
Sodexo
Unseenlabs
Veolia
Vinci Construction

TALBRIX

CONTACT

Tél. : +33 6 77 09 80 44

Courriel : contact@talbrix.fr

Site internet : www.talbrix.fr

TALBRIX

218 boulevard Raspail, 75014 Paris

Entreprise individuelle Roch JAMELOT

N° SIRET : 439 582 800 00041

Code APE : 8559A - Formation continue d'adultes

TVA intracommunautaire : FR 44 439 582 800

Organisme de Formation enregistré à La Préfecture de Paris
sous le n° 11 75 35711 75

Organisme de formation certifié

La certification qualité a été attribuée à TALBRIX
au titre de ses ACTIONS DE FORMATION

