CM 205 – Communication persuasive : Vendre ses idées et convaincre - 2 jours -

Public concerné :

Toute personne désireuse de communiquer dans le but de convaincre ses interlocuteurs et d'adopter les comportements favorisant l'adhésion, la motivation, et la confiance.

Objectifs:

Être capable:

- D'identifier les bases de la communication interpersonnelle.
- D'utiliser des outils d'optimisation de sa communication.
- De mener une communication favorisant un résultat gagnant.
- D'utiliser des outils favorisant conviction et réponses aux objections.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. Identifier les principes de base de la communication interpersonnelle.

- Reconnaitre le processus com.
- Mesurer l'impact des types de com.

2. Se préparer à influencer avec éthique.

- Intégrer les filtres de perception.
- Intégrer les distorsions cognitives.
- Viser l'assertivité et la congruence.

3. Utiliser les outils favorisant la communication persuasive.

- Pratiquer l'écoute active.
- Utiliser les signes de reconnaissance.

4. Présenter selon les personnalités.

- Connaitre les bases du fonctionnement cérébral.
- Reconnaitre ses préférences cérébrales.
- Utiliser les préférences cérébrales de l'interlocuteur.
- Communiquer à cerveau total.

5. Convaincre son interlocuteur.

- Utiliser le processus d'adhésion.
- Construire une argumentation performante et efficace.

6. Gérer les objections.

- Identifier les types d'objections.
- Répondre aux objections.

Durée

(14 heures)

Modalités de réalisation

- ***Inter-entreprises***
  Dates, lieux, et tarifs des sessions disponibles sur cdcoaching.fr
- ***Intra-entreprise***
  Dans vos locaux ou à distance. Devis Individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Des **outils** concrets et adaptables à tous.
- Des **concepts vulgarisés** et simplifiés.
- Des **exercices** ludiques et pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :
06 38 70 89 19 - contact@cdcoaching.fr

Documentation participant :

Consultez ou téléchargez le livret d'accueil du stagiaire sur :
https://www.cdcoaching.fr/services/un-participant/livret-daccueil-participant

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19