



# Convaincre et persuader [2 jours]



## Convaincre et persuader **2 jours**

Il ne suffit pas de croire en son produit, son service ou son projet ; ce qui importe, c'est que l'autre y croit et nous fasse confiance, qu'il s'agisse d'un client, d'un investisseur, d'un partenaire ou d'un collaborateur. En tête-à-tête ou devant un groupe, convaincre et persuader représentent un défi majeur pour de nombreux professionnels, que ce soit pour vendre, engager ou susciter l'adhésion. Cette formation vise à maîtriser les techniques d'argumentation afin de convaincre et persuader efficacement ses interlocuteurs.

### Objectifs

#### 1. Savoir préparer ses interventions et ses arguments pour créer de l'impact

- Apprendre à préparer ses interventions
- Sélectionner les techniques de persuasion les plus efficaces selon le contexte et le public

#### 2. Connaître ses interlocuteurs et s'y adapter

- Ecouter le public pour adopter la bonne posture

#### 3. Obtenir l'adhésion de son public et savoir influencer en restant intègre

- Développer sa présence en face à face et devant un groupe pour faire adhérer
- Adopter un comportement qui assoit la crédibilité de son discours

#### 4. Savoir sensibiliser et mobiliser ses interlocuteurs dans le temps

- Donner envie d'écouter, embarquer les publics et stimuler le désir d'action à long terme

### Programme

#### Enjeux et éthique de la communication d'influence

- Clarifier les enjeux

#### Intelligence de soi

- Repérer ses modes de fonctionnement et ses préférences
- Trouver sa posture authentique
- Maîtriser les ressorts de la conviction



### Les + de cette formation

- Training vidéo pour feedback personnel et du groupe
- Exercices issus de pratiques théâtrales

Session garantie à partir de 2025.



Marine Breton – 06 64 31 24 42  
m.breton.guenec@gmail.com



Marine Breton  
Formation Coaching

# Convaincre et persuader **2 jours**

## Programme (suite)

### Intelligence de l'autre

- Développer une écoute fine de l'autre
- S'adapter à son (ses) interlocuteur(s)
- Interpréter les signaux faibles

### Intelligence de la situation

- Préparer sa stratégie
- Préparer son rendez-vous

### Les techniques d'influence et les techniques d'argumentation

- Se préparer mentalement
- Maîtriser les techniques d'argumentation et d'objection

### Le face à face

- Convaincre et persuader en entretien
- Obtenir l'engagement

### Face au groupe

- Convaincre et persuader en réunion
- Maîtriser la technique du pitch

### Public

Cette formation est destinée à toute personne désireuse d'avoir plus de pouvoir de convaincre son auditoire.

Accès handicap

### Pré-requis

Aucun prérequis nécessaire

### Durée

2 jours (14h)

### Tarifs

à partir de **2360 € HT**

### Modalités Pédagogiques

Présentiel et Distanciel

Tutorat

Analyse des pratiques

Entraînements et mises en situation

Intelligence collective

### Modalités d'évaluation :

Observation du formateur / Questionnement individuel ou collectif

Test / Quiz

Mise en situation individuelle ou collective

Étude de cas / Travail de restitution

