

Public

Tout public

Sans prérequis
Accessible aux bénéficiaires en situation de handicap

Durée

21 heures de formation

3 journées

Financement

Éligible au CPF

Coût : **2150 €HT**
tarif 2020 / pers. en intra

Lieu

En entreprise ou **dans nos centres** :
Paris, Lyon, Nevers

OBJECTIFS

Comprendre les ressorts de la persuasion
Construire un argumentaire adapté au contexte et à son interlocuteur
Maîtriser les techniques d'argumentation et les savoir-être
Pratiquer la CNV

PROGRAMME

Rappel des notions fondamentales de la communication
Les éléments clés d'une communication efficace et ses mécanismes
Mieux se connaître pour bien communiquer
Les obstacles cognitifs

Préparer une intervention convaincante
Organiser ses idées
S'exprimer de façon claire et concise
S'adapter au contexte
Exploiter sa communication non verbale et para verbale
Choisir un vocabulaire adapté
Convaincre en réunion

La communication authentique et constructive (CAC)
Développer la confiance et le respect mutuels
La démarche ORVIEC de la CAC : observer, reformuler, verbaliser, identifier, formuler positivement, conclure

Projeter une image de confiance
Renvoyer une image professionnelle

Analyser et s'adapter à ses interlocuteurs
La sociologie de l'entreprise
Éviter les jeux de pouvoir
Les signes de reconnaissance
Nettoyer les processus relationnels dégradés



Formateur

Hervé BANAS

Coach & formateur

Hervé Banas est formateur et coach en entreprise depuis dix ans. Il mise sur la reprise de confiance en soi, la gestion du stress ainsi que la prise de parole en public. Il est d'ailleurs spécialisé dans le leadership. En tant que coach son rôle est de maximiser le potentiel des formés.