

## 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 2023 / 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.