

2021

La psychologie de la persuasion

Le convaincant sachant persuader sans manipuler

- > IFBD.BE
- > COMMUNICATION
- > La psychologie de la persuasion



- > Apprenez comment fonctionne l'influence, comment notre cerveau fonctionne quand nous sommes convaincus et ce qui est nécessaire pour convaincre les autres.
- > Découvrez votre style de persuasion personnel et comment vous pouvez la renforcer.
- > Apprenez à réaliser une présentation efficace de votre point de vue, structurez votre idée pour capter l'attention et à utiliser les mots qui vont provoquer l'intérêt chez votre interlocuteur.

Sous la direction experte de :

Nicolas Delebois

Partner
L&AD



IFBD
Institute for Business
Development

*En classe, en
toute sécurité ...*

Vous pouvez suivre nos formations en présentiel confortablement et en toute sécurité, dans de plus grand respect de la distanciation sociale et des règles d'hygiène.

Pourquoi ce programme ?

L'ART DE SE FAIRE COMPRENDRE

Il y a une différence entre donner son message et atteindre son objectif. Que ce soit pour « simplement » échanger des informations, donner une instruction, transmettre une demande, prendre une nouvelle direction, vendre une idée ..., votre capacité à vous faire comprendre, mieux, à convaincre est mise à l'épreuve.

EMPORTER L'ENGAGEMENT DE SON

INTERLOCUTEUR

Chef d'équipe ou collègue, nous sommes tous confrontés à des moments où l'engagement de notre interlocuteur est essentiel. Nous avons besoin de son assentiment et de son implication afin de pouvoir atteindre notre objectif. Qu'est-ce qui va nous permettre d'y arriver ? L'art de convaincre ne dépend pas uniquement du bon vouloir de notre interlocuteur, il faut évidemment y mettre du sien.

CONVAINCRE SANS MANIPULER

Persuader se fonde sur des lois. Découvrez la psychologie et la science sous-jacentes : apprenez comment fonctionne l'influence, ce qui se passe dans notre cerveau. Découvrez ce que vous pouvez faire avec votre voix. Savoir convaincre sans manipuler se travaille, l'objectif est que les parties prenantes à cet entretien ressortent la tête haute sans avoir le sentiment de se faire posséder.

LA PSYCHOLOGIE DE LA PERSUASION

Cet atelier couvre la psychologie de la persuasion ; comment notre cerveau fonctionne quand nous sommes convaincus et ce qui est nécessaire pour convaincre les autres, mais aussi notre style personnel et ce que nous pouvons faire pour renforcer notre persuasion personnelle.

OBJECTIFS

- > Réaliser une présentation efficace d'un point de vue.
- > Structurer son idée pour capter l'attention.
- > Utiliser les mots qui vont provoquer l'intérêt de son interlocuteur.

Le formateur

Nicolas Delebois est un professionnel en RH polyvalent avec une ample expertise comme généraliste des Ressources Humaines et en compensation & benefit, organisational development & staffing, formation, consultance et coaching en particulier. Nicolas a été longtemps actif dans de grandes entreprises belges et internationales, dans plusieurs fonctions RH.

En 2003, il a décidé de mettre son expérience et son expertise au service d'organisations en tant que formateur consultant chez L&AD. Il en est le partenaire depuis fin 2009.



UN EFFET D'APPRENTISSAGE OPTIMALE

Nous limitons le nombre de participants à ce cours ! Ainsi, vous pouvez profiter de façon optimale des connaissances et de l'expérience du formateur. En outre, vous pouvez confronter de manière interactive votre propre situation pratique à celle de vos collègues. En procédant de la sorte, l'IFBD vous garantit un effet d'apprentissage optimal, basé sur des fondements théoriques et étayé par de multiples exemples pratiques.





COMMUNICATION EFFICACE

- ◆ Compréhension des différents canaux de communication :
 - ❖ voix ;
 - ❖ mots ;
 - ❖ comportement non-verbal.
- ◆ Règle des 3 x 20.
- ◆ Travail sur le rythme physique de la présentation : moments de respiration et langage corporel.
- ◆ Étude du schéma de communication : barrières à l'expression et à la réception.
- ◆ Filtres culturels : idées préconçues et autres obstacles.
- ◆ Positions de vie et confiance en soi : travail sur le trac (Qu'est-ce que c'est ? À quoi cela sert-il ?).
- ◆ Les canons de l'éloquence.
- ◆ 4 facteurs de succès : simplicité, prestance, force persuasive et structure.
- ◆ Types de personnalité dans un auditoire (modèle QUI-QUOI-COMMENT-POURQUOI).

STRUCTURATION ET ÉCOUTE

- ◆ Utilité de la structure : le cercle vertueux de la prévisibilité.
- ◆ Introduction : créer l'attention et l'intérêt (avoir une accroche efficace, un plan, etc ...).
- ◆ Compréhension du mode de fonctionnement, technique de l'écoute pour mieux convaincre.
- ◆ Développer ses arguments.
- ◆ Saisir les bons moments de concentration.
- ◆ Conclusion : rappeler les messages cruciaux & clarté, concision, précision.

CONVICTION

- ◆ Blocages potentiels :
 - ❖ Émotions.
 - ❖ Différence de point de vue.
 - ❖ Profil de personnalité.
 - ❖ Historique négatif.
- ◆ Comprendre le cerveau reptilien.
- ◆ Utilisation du libre choix.
- ◆ Gestion des préoccupations.
- ◆ WIIFM

SITUATIONS SPÉCIFIQUES

- ◆ Comment susciter l'intérêt ?
- ◆ Travail sur l'improvisation.
- ◆ Comment gérer l'inattendu ?

UNE INTERACTIVITÉ ACCRUE

Les participants se voient offrir de multiples occasions de soumettre leur propre problématique au débat. Pour ce faire, nous demandons à recevoir au préalable un descriptif succinct du problème à formuler. En procédant de la sorte, nous pouvons intégralement adapter le cours en fonction de vos propres besoins d'informations. À cette fin, il vous est possible de contacter à tout moment Dirk Spillebeen au numéro de téléphone **+32 10 20 89 90** – E-mail: dirk@ifbd.be.

TIMING

08.30	Accueil - café
09.00	Début du cours (présentation du formateur)
12.30	Déjeuner
17.00	Fin du cours

Le matin et l'après-midi, une courte pause(-café) est prévue.

LA PSYCHOLOGIE DE LA PERSUASION

Nous comprenons parfaitement que d'autres priorités puissent survenir entre le moment de votre inscription et la date du cours. Dès lors, si nous pouvons enregistrer votre annulation écrite **deux semaines avant la date du cours**, seul un montant de 75 euros vous sera porté en compte. **Moins de deux semaines avant le cours**, vous nous serez redevable de l'intégralité de la somme due. Bien entendu, nous serons toujours enchantés d'accueillir l'un de vos collègues à votre place.