



IFBD

Institute for Business
Development

>>> IFBD.BE /
l'académie des auteurs



Les 7 C du soft power pour obtenir
l'accord des autres en douceur

Faire passer ses idées en douceur



INCLUS POUR
CHAQUE PARTICIPANT

2023

L'Académie
des auteurs

Sous la direction experte de :

Catherine Ratajezak
Formatrice
Associée ForVentOr

Pascal Py
Formateur
Dirigeant ForVentOr

Des workshops uniques &
inspirants basés sur les livres de
management les plus populaires
du moment !

Pourquoi cette formation ?

Aujourd'hui de nombreux managers et professionnels observent un affaiblissement de leur autorité. Ne sachant plus comment faire pour convaincre et faire adhérer les autres, ils baissent tout simplement les bras. À l'heure où certains revendiquent dans la violence, *Faire passer ses idées en douceur* expose avec clarté le chemin à emprunter pour persuader autrui en douceur.

Cette formation invite tous ceux qui souhaitent développer leur influence et accroître leur puissance de persuasion à renforcer leur Crédibilité aux yeux de l'interlocuteur concerné, à obtenir sa Confiance, à savoir partager avec celui-ci la même Certitude quant à ses besoins, à développer avec Conviction la bonne solution qu'il lui faut adopter, à surmonter avec succès ses Contestations, à faire montre d'une grande Coopération pour au final quérir son accord à l'aide d'un incontournable Closing, qui garantit son salutaire passage à l'acte. Ai-je bien déroulé mes 7 C ? Convaincre autrui est une démarche souvent complexe, au résultat parfois aléatoire. Une nuit de noces dans un champs de mines ! Elle nécessite finesse et rigueur.

Catherine Ratajezak vous offre une méthode claire

et efficace pour susciter l'adhésion et obtenir en souplesse l'accord des autres. En sept leviers, « 7 C » à activer, votre formatrice révèle comment obtenir en souplesse l'accord d'autrui :

1. Asseoir et renforcer votre Crédibilité personnelle
2. Obtenir la Confiance de votre interlocuteur
3. Saisir ses intérêts et en partager la Certitude
4. Savoir lui présenter vos idées avec Conviction
5. Surmonter ses Contestations
6. Cultiver un esprit de Coopération
7. Conclure pour entériner l'accord

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Cette formation s'adresse à tout professionnel voulant apprendre à convaincre et à faire admettre ses solutions en douceur. Catherine Ratajezak met à disposition aux professionnels non-commerciaux l'arsenal des méthodes, techniques et astuces employées par les vendeurs pour convaincre et faire passer leurs idées en douceur. En 2 jours seulement vous vous entraînerez aux méthodes, techniques et astuces afin d'obtenir en douceur l'accord des autres, faire valoir vos idées et renforcer votre capacité à convaincre, à jouer un rôle et être reconnu par votre entourage.

La formatrice



Catherine Ratajezak, après des études scientifiques et une expérience très réussie de vente-terrain pour le compte du leader mondial de la bureautique, elle a occupé des postes de responsabilité d'encadrement commercial de grands comptes. Devenue consultante, elle est spécialisée dans la stimulation des commerciaux et tout particulièrement dans leur perfectionnement aux techniques de conduite d'entretien, de communication par téléphone de fidélisation et de win-back des clients.

Elle est certifiée ISO17024 par l'Afnor « Interlocuteur commercial de confiance, excellent professionnel » et intervient en qualité de consultante salariée, directeur associé de FORVENTOR.

L'Académie des auteurs

Des workshops uniques et inspirants sur le leadership, le management, la communication et le développement personnel.

« **Faire passer ses idées en douceur** » fait partie de l'Académie des Auteurs.

L'IFBD sélectionne pour vous les meilleurs livres de management mais aussi les meilleurs auteurs-formateurs. Après avoir suivi une de ces formations vous ressortirez motivé(e) et inspiré(e), et vous reprendrez votre travail avec une perspective et énergie nouvelle et de nouveaux objectifs faisables.



L'auteur :

Pascal Py, Docteur ès sciences économiques, auteur de nombreux ouvrages à succès, dirigeant de Forventor, Cabinet spécialisé en efficacité commerciale. Manager d'importantes équipes de vente, il conseille, perfectionne, recrute, les forces de vente et leurs dirigeants.



Programme

CRÉDIBILITÉ – SACHEZ ASSEoir VOTRE CRÉDIBILITÉ AUX YEUX DES AUTRES

« Qui manque de Crédibilité, n'est ni entendu ni écouté. »

- ◆ La Crédibilité, de quoi s'agit-il ?
- ◆ Les deux sources de la Crédibilité : Potestas et Auctoritas.
- ◆ Les 8 techniques pour élargir votre Potestas.
- ◆ Les 10 leviers pour développer votre Auctoritas.

Mise en pratique : les participants seront invités à travailler sur leur Potestas et leur Auctoritas.

CONFIANCE – SACHEZ GAGNER L'INDISPENSABLE CONFIANCE DE CEUX QUE VOUS SOUHAITEZ RALLIER À VOS VUES

« Qui se méfie de vous, n'adhèrera pas du tout ! »

- ◆ La Confiance et ses 3 sous-entendus primordiaux.
- ◆ Les 11 portes d'accès à la Confiance d'autrui.

Mise en pratique : quelques exercices d'obtention de la Confiance seront effectués.

CERTITUDE – ACCÉDEZ À LA CERTITUDE DES BESOINS À CONTENTER, LA CLÉ DE VOUTE DU PROCESSUS DE PERSUASION

« À besoin incertain, arguments inopportuns ! »

- ◆ La Certitude du besoin de l'autre, clé de voûte de sa persuasion.
- ◆ Les 3 composantes d'un besoin chez un individu.
- ◆ Sachez mettre au jour le problème ou la difficulté à surmonter par votre vis-à-vis.
- ◆ Découvrez laquelle des 16 motivations humaines anime votre interlocuteur.
- ◆ Comment découvrir la solution satisfaisante à proposer ?
- ◆ La Verticalisation du besoin, une juste lutte à mener et à gagner.
- ◆ Comment analyser et faire reconnaître à autrui son besoin ?

Mise en pratique : À l'occasion d'un jeu de rôle, les participants seront invités à mettre au jour un besoin.

CONVICTION – APPRENEZ À FORGER LA CONVICTION D'AUTRUI QUANT À LA PERTINENCE DE VOS SOLUTIONS

« Pas convaincu ? Pas vendu ! »

- ◆ La méthode des CAB, pour mettre en valeur votre solution et la rendre attrayante.
- ◆ La méthode des DIP, pour combattre une solution concurrente ou dangereuse pour l'interlocuteur.
- ◆ Les 4 pans de la pyramide de la persuasion.

- ◆ Entre pans soft et pans hard, lesquels choisir ?
- ◆ Mots et intonations, les vrais moteurs de la Conviction.

Mise en pratique : quelques exercices d'élaboration de CAB et de DIP seront effectués. Une pyramide de la persuasion sera remise à chacun des participants.

CLOSING – SACHEZ POSER DES CLAPETS ANTI-RETOURS (CLOSING) POUR COMBATTRE L'INDÉCISION ET LES CONTESTATIONS

« L'indécision, le pire adversaire pour qui veut convaincre. »

- ◆ Le Closing pour le leadership de la conduite de l'échange.
- ◆ Le Closing besoin, pour la soumission au principe de cohérence.
- ◆ Le Closing sur les bénéfices et pertes des diverses solutions.
- ◆ Le Closing d'étape pour engager par petits pas.
- ◆ Le Closing final, entérinant le passage à l'acte :
 - ❖ La proposition-test ;
 - ❖ La proposition directe pour quérir l'accord ;
 - ❖ Le choix d'une alternative ;
 - ❖ Cinq autres techniques pour emporter l'accord des plus récalcitrants.

Mise en pratique : À l'occasion d'un jeu de rôle, les participants seront invités à opérer un Closing.

CONTESTATION – LE SOFT POWER, L'APPROCHE IDÉALE POUR NEUTRALISER LES OBJECTIONS ET ACCORDER LES POSITIONS EN DOUCEUR

« Si écart de points de vue, pas d'accord en vue ! »

- ◆ Discerner les objections dilatoires et les contestations de fond.
- ◆ Les judicieuses réponses aux habituelles objections dilatoires.
- ◆ Le Soft power, l'approche douce qui ruine toute Contestation de fond.
- ◆ Faire face au mutisme.
- ◆ Savoir gérer les contestations gestuelles.
- ◆ Traiter avec succès les Contestations verbalisées.

COOPÉRATION – COOPÉREZ AVEC CEUX QUE VOUS VOULEZ CONVAINCRE, VOUS EN FEREZ VOS ALLIÉS QUANT À L'ADOPTION DE VOS IDÉES

« Sans Coopération, persuasion sous haute tension. »

- ◆ Les 4 modes de Coopération pour convaincre en douceur :
 - ❖ La Coopération par transaction ;
 - ❖ La Coopération par solidarité ;
 - ❖ La Coopération par sympathie ;
 - ❖ La Coopération par arrèrage.



Prenant appui sur la longue expérience de la négociation de Pascal Py, ce livre propose une méthode claire et efficace pour convaincre aisément, en toute circonstance. Il développe avec précision et discernement les 7 leviers à activer pour susciter l'adhésion et obtenir en souplesse l'accord des autres. Il révèle en "7 C" comment : asseoir et renforcer votre Crédibilité personnelle, obtenir la Confiance de votre interlocuteur, saisir ses intérêts et en partager la Certitude, savoir lui présenter vos idées avec Conviction, surmonter ses Contestations, cultiver un esprit de Coopération et finalement Conclure pour entériner l'accord.

À mille lieues des publications prônant la manipulation, cet ouvrage, riche d'exemples variés, vous permet d'augmenter réellement votre force de persuasion et votre pouvoir d'influence, en milieu professionnel comme au quotidien.

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.

Faire passer ses idées en douceur

> **Date & lieu du cours** : veuillez visiter notre site www.ifbd.be

> **Frais de participation** : 1.395 € (hors TVA)

INFORMATION D'ENTREPRISE

SOCIÉTÉ :

RUE / N° / BOÎTE :

CP / COMMUNE :

TEL (central) :

ACTIVITÉ : industrie-production commerce de gros/import commerce de détail horeca
 entrepreneur de construction transport services service public

SECTEUR : TRAVAILLEURS :

DONNÉES DE FACTURATION

Adresse de facturation :

Votre référence :

BTW-nummer:

PARTICIPANT(S)

M. / Mme. :

Function :

E-mail :

DATE DU COURS :

M. / Mme. :

Function :

E-mail :

DATE DU COURS :

INFORMATIONS PRATIQUES

Les frais de participation à ces deux jours de cours s'élèvent à **1.395 €** hors 21 % TVA. **Par participant supplémentaire, vous bénéficierez de 5% de réduction sur le montant total, avec une réduction maximale de 20% (= 5 participants ou plus).** Ce montant comprend les boissons chaudes/froides et un lunch copieux. Vous recevrez en outre un précieux dossier documentaire que vous pourrez consulter ultérieurement comme ouvrage de référence.

CONDITIONS D'INSCRIPTION

- > Vous envoyez votre inscription par courrier à l'adresse suivante : **IFBD sa, Collines de Wavre - Avenue Pasteur 6, 1300 Wavre**
- > Vous réservez votre place par le biais de notre adresse e-mail : **info@ifbd.be** ou par notre website **www.ifbd.be**
- > Vous communiquez votre réservation par téléphone au **+32 10 20 89 90**. Une confirmation écrite reste toutefois indispensable.

Après réception de votre inscription, nous vous faisons parvenir une **confirmation d'inscription** ainsi qu'une facture. Deux semaines avant la date du cours, vous recevez une **lettre de rappel**, ainsi qu'un plan descriptif pour vous rendre à l'hôtel.

Annulation

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.

Hébergement à l'hôtel

Un hébergement sur place est possible, ainsi vous pouvez entamer et/ou finir la formation de manière détendue.

Vous pouvez réserver une chambre d'hôtel sur le site suivant : **www.martinshotels.com/fr/hotel/chateau-du-lac**

BASE DE DONNÉES DE L'IFBD & GDPR

Nous souhaitons vous tenir informé des dernières évolutions dans votre secteur. Pour ce faire, nous avons enregistré vos données dans notre base de données. Vos informations sont destinées à notre propre usage, sont protégées et ne sont jamais communiquées à des tiers. Nous prenons toutes les mesures nécessaires à cet effet. Conformément au GDPR, vous avez à tout moment le droit de consulter vos données, de les faire corriger et de les faire supprimer. Pour en savoir plus, consultez notre page **www.ifbd.be/fr/GDPR** ou écrivez à **DPO@ifbd.be**.

TERMES & CONDITIONS

Consultez notre page **www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous/informations-pratiques** pour toutes nos modalités.

>>> Inscription par e-mail à l'adresse **info@ifbd.be** ou par **QR**:

>>> Inscription sur notre site :

inscription

