

## Boostez votre influence

### Objectifs de la formation

- Développer sa capacité, d'argumentation et de persuasion.
- Identifier les bases de la communication et les obstacles.
- Maîtriser les techniques d'argumentation et apprendre à adapter l'argumentaire à son interlocuteur.
- Vendre ses idées et convaincre en face à face ou en groupe.
- Sélectionner les techniques de persuasion les plus efficaces selon le contexte, gérer positivement les objections et influencer avec intégrité.

### Prérequis

Aucun

Cette formation s'adresse à toutes personnes qui souhaitent acquérir les techniques pour gagner en force de conviction, de persuasion et développer son pouvoir d'influence au quotidien

### Compétences et aptitudes

- Acquérir les attitudes et techniques de communication par le jeu du théâtre
- Influencer one to many : Identifier ses forces et augmenter son charisme
- Connaître les 6 leviers d'influence
- Être capable de s'adapter à son interlocuteur
- Aisance oratoire
- Capacité à fédérer, aisance à communiquer
- Facilité à l'écoute pour répondre à son interlocuteur

### Méthode pédagogique

- La pratique par le biais de l'improvisation théâtrale et des jeux de rôle pour mettre en mouvement les apports théoriques.
- L'objectif est que chaque participant s'approprié les techniques de communication pour s'adapter à son/ses interlocuteurs et ainsi booster son pouvoir d'influence.

### Les outils utilisés

- AERIEN (acceptation, écoute active, ressources personnelles, implication, émotions, nécessité)
- Pont de la conviction (dialectique, agencement, comportement,

PARCOURS  CERTIFIANT



#### DURÉE

**1 jour**  
de 9h30 à 18h  
soit 7h de formation

*En présentiel : 12 personnes*

#### DELAI D'ACCES

7 jours à réception  
du devis signé dans la limite  
des places disponibles



#### LIEU & DATES

**Paris**  
**16 mars 2023**



#### TARIFS

**Adhérent : 440€**  
**Non adhérent : 550€**  
*Étudiants et demandeurs  
d'emploi, nous contacter*

#### Informations pratiques :

**Accueil à 9h15**  
**Début à 9h30 / Fin à 18h00**

**Lieu : Association  
Française des Fundraisers  
– 14 rue de Liège –  
75009 Paris**

- imagination)
- Les 4C (contact, connaître, convaincre, conclure)
  - Moteur de personnalité 4 colors
  - Les leviers d'influence de Cialdini.

## Modalités d'évaluation

- Quiz

## Accessibilité

Consulter le pôle formation : [Caroline@fundraisers.fr](mailto:Caroline@fundraisers.fr)

## Intervenante : Gwenaëlle CARRÉ Formatrice - Coach - Consultante Comédienne - Improvisatrice

Membre d'un réseau de coaches développant le codéveloppement professionnel CODEV  
Fondatrice de la troupe Les Impromises. Impro et mise en scène, auteur-interprète, Slam et Chants et animatrice d'ateliers d'Improvisation Théâtrale et actrice.

## Planning détaillé de la journée

9h15-9h30 Accueillir les participants.

9h30-9h50 Présentation des participants et découvrir leurs attentes de la journée et la vision qu'ils ont de leur pouvoir d'influence. Chaque participant se présente devant le groupe à l'oral.

9h50-10h00 Présentation de la formatrice, de la méthode pédagogique et des règles de l'atelier. Méthode pédagogique active alliant improvisation théâtrale/ jeux de rôle et apports théorique. 3 règles : bienveillance, attitude expérientielle et bonne humeur.

10h00-11h20 Développer les attitudes indispensables en communication. Pratiquer les techniques d'improvisation théâtrale pour booster sa communication. Débriefing au fur et à mesure. Présentation du modèle AERIEN

11h20-12h30 Influencer en one to many. Travailler sur son comportement et son charisme. 2 Min pour convaincre. Apport théorique : pont de la conviction.

12h30-14h Pause déjeuner

14h-14h45 Apprivoiser l'imprévu et faire des objections des challenges. Approfondir les techniques de communication via les 4 C.

14h45-16h15 Décrypter et s'adapter à son interlocuteur. Se servir du moteur de personnalité 4 couleurs en pratiquant des jeux de rôle.

16h15-17h30 Savoir quel est son levier d'influence instinctif et employer les autres. Les 6 leviers d'influence. Quels sont-ils ? Comment s'en servir ?

17h30-18h Conclure avec les participants. Etablir une feuille de route sur les techniques vues au cours de la journée