

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'approprie 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 : 14 personnes

DELAI D'ACCES

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



LIEU & DATES

Paris
05 décembre 2024



TARIFS

Adhérent : 480€
Non adhérent : 600€
Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter

Informations pratiques :

Accueil à 13h45
Début à 14 / Fin à 17h30

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

Intervenante : Christine BEAUVALLET – comédienne

Depuis 14 ans avec HEC, Audencia, BSB et ImprO2, Mme Beauvallet utilise son savoir-faire d'improvisatrice pour entrainer les savoirs-être pour mieux : convaincre, influencer, négocier, pitcher. Mais aussi faire de l'imprévu et de l'émotion une ressource.

Ses plus : le sur-mesure, une méthode expérientielle qui déclenche prise de conscience et évolution... tout en douceur.

Ses spécialités : découverte et pratique de votre style de communication, développement de votre influence, leadership, collaboration, talents de négociation, prise de parole en public et gestion des émotions.

Son champ d'action : de la PME au Cac 40, Réseaux féminins, Ecoles de commerce, Collectivités, Mairies (équipes d'élus), Associations Humanitaires. Accompagnement et coaching individuel

Planning détaillé de la journée

Accueillir les participants.

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.

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.

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

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

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

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

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

Conclure avec les participants.
Etablir une feuille de route sur les techniques vues au cours de la journée