

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 : 12 personnes

DELAI D'ACCES

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



LIEU & DATES

Paris
28 mars 2024



TARIFS

Adhérent : 480€
Non adhérent : 600€
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

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

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



**Association Française
des Fundraisers**
14 rue de Liège
75009 Paris

Tél +33 (0)1 43 73 34 65
Fax +33(0)1 43 49 68 77
info@fundraisers.fr

 **www.fundraisers.fr**

TVA intracommunautaire : FR64452102726
Code NAF : 804 d - Siret : 452 102 726 000 42
Numéro d'organisme de formation agréé : 11 75 38 60 375