

Communiquer et Convaincre (niveau 1)

Lien : https://maroc-performance.com/formation/communiquer-et-convaincre-niveau-1

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
DP58

CATÉGORIE
Communiquer plus Efficacement

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Maîtriser les techniques de communication, d'argumentation et les savoir-être en vue de vendre leurs idées et de convaincre leurs interlocuteurs

POUR QUI ?

- Tous les cadres amenés à travailler en équipe fonctionnelle ou en projet

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Principes Généraux de la Communication Persuasive

- Identifier les bases de la communication et les obstacles
- Les facteurs de l'argumentation
- Les bases de la communication persuasive
- Les facteurs humains et leurs interactions

2 / Connaître son interlocuteur

- Les enjeux de la relation
- Clarifier les messages et objectifs à atteindre
- Identifier les modes de communication Parent Adulte Enfant

3 / Utiliser les paramètres d'influence

- Les processus et outils de communication
- Adopter des postures positives pour créer la confiance relationnelle
- Identifier les signaux qui trahissent les attitudes positives et défensives
- Influencer en suscitant des émotions et en provoquant de l'intérêt

4 / Les Techniques pour Argumenter avec Impact

- Utiliser l'argumentation factuelle
- Structurer les explications. Renforcer les démonstrations. Favoriser les déductions
- Appuyer votre pouvoir de persuasion par l'argumentation comportementale
- Apprendre à adapter l'argumentaire à son interlocuteur

Maroc Performance

- Bâtir la confiance pour favoriser la persuasion
- Adopter les comportements assurant l'écoute et la compréhension

5 / Les Techniques pour Convaincre avec Impact

- Savoir questionner son interlocuteur
- Ecouter et rebondir sur les remarques
- Anticiper les objections et les questions
- Défendre ses idées avec conviction
- Savoir faire des concessions

6 / Les éléments d'adhésion de son auditoire

- Comprendre les réactions de défense et de stress de son interlocuteur
- Adopter un comportement assertif
- Situer les freins aux développements
- Identifier les comportements "en repli" en fonction des types de personnalité
- Reconnaître la "survie" de son interlocuteur
- Répondre aux attentes et besoins de son interlocuteur en adaptant ses comportements et son langage
- Utiliser les mots justes pour éviter les blocages
- Se synchroniser avec son interlocuteur

⚗ Approche pédagogique

- ✔ Support Ecrit et Projection
- ✔ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✔ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✔ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✔ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✔ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

15 au 16 Déc. 2026	Distanciel
28 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
30 au 31 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
27 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
27 au 28 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance