

Savoir convaincre avec talent & Maîtriser l'improvisation



OBJECTIFS :

- ◇ **Maîtriser les techniques d'improvisation**
- ◇ **Pouvoir intervenir de façon impromptue (réunion, conférence, débat)**
- ◇ **Savoir s'imposer avec efficacité**
- ◇ **Etre convaincant**

PUBLIC :

Dirigeants, Managers, Responsables de services opérationnels, Chargés de communication en rapport avec la presse et les médias.

Avocats, Entrepreneurs

Personnalité politique, Président d'association

PROGRAMME

Cette formation a pour objectif de pouvoir gérer l'imprévu et avoir le sens de la répartie afin d'être en mesure d'affronter avec brio et efficacité l'ensemble des situations qui peuvent vous conduire à vous exprimer de façon impromptue (réunion, conférence, débat, interview).

Maîtriser l'improvisation

L'art de s'exprimer sans préparation

- Analyser le contexte & la situation
- Connaître son sujet à la perfection
- Pratiquer l'écoute active et l'observation
- Déterminer votre objectif
- Identifier les intérêts de votre interlocuteur
- Se préparer à l'inattendu
- Parler de façon vive

Cultiver le sens de la répartie

- Identifier les freins, les obstacles
- Savoir se préparer mentalement
- Favoriser la consonance et réduire la dissonance
- Connaître les différents modes de fonctionnement
- Maîtriser et contrôler ses émotions

L'art de convaincre

Prise de parole = Prise de pouvoir

- Accroître son expressivité
- Apprendre à synthétiser ses idées
- Les principes psychologiques de la négociation

- Les attitudes fondamentales de la persuasion
- Faire preuve de présence
- Utiliser les références émotionnelles
- Convaincre à l'aide du mimétisme
- Employer des arguments d'autorité

Se préparer moralement

- Préparer vos arguments
- Anticiper les questions et réponses
- Visualiser les situations imprévues
- Faire preuve de conviction (posture et propos)
- Mettez en valeur les intérêts communs
- Adopter une attitude positive
- S'inspirer de la rhétorique
- Choisir le ton, le rythme, les mots justes
- Adopter la bonne posture, les bons gestes
- Séduire, convaincre et passionner
- Influencer avec intégrité.

METHODE PEDAGOGIQUE :

- ⇒ **Apport théorique dynamique et participatif**
- ⇒ **Moyens didactiques et expérientiels**
- ⇒ **Mise en situation filmée & débriefée**

Lieu : à déterminer

Durée : 1 jour—7 heures

Dates : à déterminer

Prix : 500 €/personne

Formateur : Emmanuel PARDO