

Influence et persuasion

Maîtriser les techniques pour convaincre

Modalités pédagogiques

Durée : 21 heures, 3 jours

Dates : À définir

Horaires : 9h00-12h30 et 13h30-17h00

Lieu : À définir

Participants : 1 mini – 10 max

Rythme : Continu/discontinu

Mode d'organisation : Présentiel/distanciel

Présentation de la formation

Dans un environnement où la communication est clé, l'influence positive est indispensable.

Cette formation vous initie aux six principes fondamentaux des mécanismes psychologiques de la persuasion. Vous découvrirez comment générer la confiance, inspirer l'action et guider les décisions de manière éthique.

Grâce à des outils concrets et des études de cas, vous apprendrez à influencer avec efficacité tout en respectant intégrité et transparence.

Objectifs de fin de formation

A la fin de la formation l'apprenant sera capable de :

- Comprendre les principes de l'influence et de la persuasion
- Appliquer ces principes dans des situations professionnelles
- Développer des stratégies d'influence personnalisées
- Renforcer la confiance et la communication dans les relations

Public visé et Prérequis

Cette formation est destinée aux publics suivants :

Toute personne amenée à manager des collaborateurs et qui souhaite gagner en leadership naturel.

Les prérequis pour cette formation sont les suivants :

Avoir des missions de management au quotidien.

Objectifs et contenus pédagogiques par demi-journée

Jour 1

Matin

INTRODUCTION ET PRINCIPE DE RÉCIPROCITÉ

- *Vue d'ensemble des principes*
- *Identifier l'importance de chaque principe*
- *Comprendre la tendance humaine à rendre une faveur.*
- *Analyse de situations où la réciprocité a joué un rôle clé*

Après-midi

LE BESOIN DE COHÉRENCE

- *Explorer le besoin humain de cohérence*
- *Comprendre pourquoi la cohérence crée l'engagement*
- *Maîtriser les stratégies pour obtenir l'engagement*

Mises en pratique des principes de réciprocité et cohérence

Jour 2

Matin

PRINCIPE DE PREUVE SOCIALE

- *Comprendre la conformisation aux comportements*
- *Observer des exemples de preuves sociales*
- *Application de la preuve pour convaincre un groupe de personnes*
- *Mettre en place des stratégies efficaces*

Après-midi

LE POUVOIR DE LA SYMPATHIE

- *Identifier les biais cognitifs à l'action*
- *Analyse de cette tendance chez l'être humain*
- *Maîtriser l'art d'être sympathique grâce à la psychologie comportementale*

Études de cas de personnalités perçues comme sympathiques et influentes

Jour 3

Matin

PRINCIPE DE LA FIGURE D'AUTORITÉ

- *Comprendre l'impact de l'expertise dans la persuasion*
- *Utiliser les techniques pour établir l'autorité*
- *Repérer les marqueurs d'autorité*
- *Analyser l'autorité sous le prisme de psychologie comportementale*

NEURO CONSULTING

966 avenue Raymond Dugrand 34000 MONTPELLIER

Mail : guillaume.vergez@neuro-consulting.fr – Tél : 06.37.30.32.23

N° d'enregistrement 76341191634 auprès de la Préfecture de la région Occitanie

Siret : 92009725000012

Version A – 12/09/2024

Après-midi

VALORISATION DE LA RARETÉ

- Comprendre pourquoi ce qui est rare est valorisée
- Analyse de cette tendance chez l'être humain
- Identifier l'utilisation de la rareté dans divers domaines
- Techniques pour créer et communiquer la rareté

Moyens et modalités pédagogiques

Moyens et méthodes pédagogiques : Form'action avec de la théorie qui s'appuie sur de la co-construction d'outils, des exercices pratiques des mises en situation régulières.

Supports : Un support de cours sera remis à chaque apprenant.

Moyens techniques :

Moyens mis à disposition : Salle équipée de tables et chaises, connexion internet, vidéoprojecteur ou projection des supports sur un écran LCD

Matériel requis : Apportez votre ordinateur

Modalités

Feuille d'émargement par demi-journée ou relevé de connexion à signer par chaque stagiaire et par le formateur.

Remise d'une attestation d'assiduité individuelle pour les formations en présentiel et d'un relevé de connexion pour les formations en distanciel à la fin de la formation

Remise d'une attestation de fin de formation

Moyens d'encadrement

Formateur spécialisé en gestion des organisations et spécialisé en sciences cognitives et neurosciences au service de la gestion des organisations depuis 10 ans.

Consultant pour de grandes entreprises, il apporte une mixité entre savoir théorique et apport pratique issue de son expérience terrain de plus de 8 ans dans la gestion de centre d'exploitation.

Modalités d'évaluation

Avant la formation :

Questionnaire de positionnement

Questionnaire des attentes individuelles

Un entretien individuel avec le formateur pour déterminer les besoins

Pendant la formation :

Évaluations formatives : exercices, quizz, QCM et mises en situation tout au long de la formation pour tester vos connaissances et évaluer votre progression.

Fin de la formation :

Évaluation des acquis afin de vérifier l'acquisition correcte des compétences

Questionnaire d'évaluation de la satisfaction

NEURO CONSULTING

966 avenue Raymond Dugrand 34000 MONTPELLIER

Mail : guillaume.vergez@neuro-consulting.fr – Tél : 06.37.30.32.23

N° d'enregistrement 76341191634 auprès de la Préfecture de la région Occitanie

Siret : 92009725000012

Version A – 12/09/2024

Six mois après la formation :

Le stagiaire sera invité à remplir un questionnaire d'évaluation à froid.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous souhaitons que tout le monde puisse bénéficier et accéder à nos formations. C'est pourquoi, notre organisme de formation vous propose d'étudier les possibilités d'aménagement au cas par cas. Pour cela merci de contacter la Référente Handicap :

Guillaume Vergez – guillaume.vergez@neuro-consulting.fr – 06.37.30.32.23

NEURO CONSULTING

966 avenue Raymond Dugrand 34000 MONTPELLIER

Mail : guillaume.vergez@neuro-consulting.fr – Tél : 06.37.30.32.23

N° d'enregistrement 76341191634 auprès de la Préfecture de la région Occitanie

Siret : 92009725000012

Version A – 12/09/2024