

Convaincre grâce à son image et à sa force de persuasion



Durée conseillée

2 jours soit 14 heures

Tarif selon devis



www.abisformation.fr



EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Vous êtes quotidiennement en contact avec vos clients, notamment en face à face

Vous devez donc développer une image positive et de maîtriser les techniques de persuasion pour mieux convaincre vos interlocuteurs

CONTENU

■ L'impact de l'image

- Image souhaitée, image diffusée et image perçue : 3 images convergentes
- Le langage silencieux de votre image : 10 clés de lecture du corps
- Décodage des attitudes et écoute active
- Votre silhouette et ses symboles

■ Convaincre c'est maîtriser son image

- La recherche de la cohérence entre le verbe et le geste
- Le charisme
- Le syndrome de Venus : cacher c'est montrer
- Harmonisation et stimulation
- Vivre avec ses émotions

■ Dynamiser son image et affirmer son style

- La couleur : la porter, ne plus être porté par elle
 - La symbolique
 - Les effets de la couleur
 - Faire passer des messages en couleur
- La forme : marier ce qui va et ce qu'il y a à exprimer
 - Morphologie et forme de vêtement
 - Message à véhiculer et forme de vêtement
 - Repérer les effets de certaines formes types
- La matière : ce qu'elle dit de vous, ce qu'elle dit aux autres
 - Le toucher
 - Le mouvement
 - L'effet visuel
- Les astuces

■ Savoir influencer et convaincre ses interlocuteurs

- S'approprier les principes de développement de la confiance en soi : compétence, lucidité, détermination et implication
- Conscience et maîtrise de soi
- Empathie et aptitude sociale
- Développer une argumentation cohérente
- Développer son assertivité face au client
- Le traitement des objections :
 - En reconnaître le bien fondé
 - Savoir rester serein
 - Connaître les principaux types d'objections et leur signification
 - Anticiper les objections et maîtriser les techniques pour les parer : reformulation, redéfinition

Références bibliographiques

Valorisez votre image

Marie-Louise Pierson
Éditions d'Organisation - 05/2004

Intervenir en public - Les livres outils

Jacques Bojin, Sandrine Gelin
Éditions d'Organisation - 11/2003

Format

Sur-mesure
Groupe de 12 stagiaires maximum

Objectifs

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables :

- De reconnaître l'impact de l'image en communication interpersonnelle
- De construire une nouvelle stratégie de communication et d'affirmation de soi

Public

Toute personne devant participer à ou mener des activités de négociations (commerciales, sociales, internationales, hiérarchiques, stratégiques, etc.)

Pré-requis

Aucun

Profil Intervenant

Formateur junior, senior ou expert

- Ayant minimum 10 ans d'expérience professionnelle
- Jusqu'à plus de 10 ans d'animation de formation
- Recrutés selon un processus de sélection normé

Pédagogie

- **Démarches** : déductive, inductive, dialectique
- **Méthodes** : démonstrative, interrogative, expositive, découverte, analogique
- **Formation-action**

Formations complémentaires

Gestion de conflits / Savoir négocier

Nos pratiques qualité

- Personnalisation du contenu de formation possible, en fonction des objectifs du Client
- Remise d'un support pédagogique personnalisé et d'une attestation de fin de formation à chaque stagiaire

ABIS FORMATION / ABIS INSTITUTION sont concepteurs de ce contenu

Siège social - 27 rue de la Bienfaisance 75008 PARIS - Tél : 01 44 70 01 69 / Fax : 01 44 70 01 79

ABIS FORMATION : Sarl au capital de 10 710 € - Siret : 443 421 284 000 29 - ABIS INSTITUTION : Sarl au capital de 3 000 € - Siret : 499 850 089 000 16