



# FORMATION

## [L'ART D'ETRE PERFORMANT]

[The Step-by-step guide to changing minds and deeply influencing people]

"Point n'est besoin de faire violence à la nature, il faut juste la persuader" Epicure.

Nos relations personnelles et professionnelles sont gouvernées par notre capacité à communiquer et transmettre nos idées. Pour ce faire, il existe cependant divers moyens plus ou moins "nobles", comme celui de manipuler l'autre (avec le recours à la tromperie) ou de le convaincre (dans le cadre d'un rapport de force). Au contraire, la persuasion se révèle plus délicate et sophistiquée pour faire changer le prisme d'observation de son interlocuteur et l'amener, sans contrainte et en douceur, à adopter un positionnement dont résulteront des avantages réciproques.

La persuasion est le prérequis indispensable au "vivre mieux" avec nous-mêmes et avec autrui. De l'art de parler en public à la séduction persuasive en passant par le développement du leadership...découvrez au cours de cette formation des outils clés pour vous permettre au quotidien d'être de plus en plus efficace et adroit.

### **PUBLIC VISÉ**

Manager, commerciaux, chefs de projets, membres d'équipes ayant des négociations internes ou externes à mener, des objectifs clés à atteindre et désireux d'augmenter leur potentiel de réussite.

### **PRÉ REQUIS**

Aucun

### **DEROULEMENT DE LA FORMATION**

Formation intra entreprise en présentiel

### **DURÉE**

2 jours (14 heures)

### **DATES DES SESSIONS**

Xxxxxxxx  
xxxxxxxx

### **HORAIRES**

Matin : 9H30 - 13H00  
Après-midi : 14H00 - 17H30

### **LIEU**

Sur le lieu de l'entreprise

### **NOMBRE DE STAGIAIRES**

De 6 à 12 stagiaires

## PROGRAMME DE FORMATION

### INTITULÉ DE LA FORMATION

#### L'ART D'ÊTRE PERFORMANT

The Step-by-step guide to changing minds and deeply influencing people

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

**A l'issue de cette formation, les participants disposeront de méthodes efficaces et rapides, immédiatement utilisables qui leur permettront de :**

- Maîtriser les techniques de persuasion positive et les stratégies d'influence
- Optimiser l'impact de leurs discours et déjouer les manipulations
- Savoir répondre habilement aux objections
- Mener avec succès leurs négociations
- Atteindre leurs objectifs rapidement
- Gagner en confiance et en sérénité.

### FORMATEUR

#### **Joséphine Seror**

Formatrice Senior

I Psychologue clinicienne spécialisée en psychologie d'influence, Hypnose Clinique et Conversationnelle

Experte en Communication, Management commercial et Coaching professionnel et personnel I

20 ans d'expérience professionnelles I Lauréate du London College of Clinical Hypnosis I Imperial College

- MASTER DEGREE (BAC+5) EN PSYCHOLOGIE CLINIQUE ET PSYCHOPATHOLOGIE : UNIVERSITE DE WEST LONDON UK (VAE FRANCE) / HABILITATION ECPA - BILANS ET TESTS PSYCHOMETRIQUES / RH. TITULAIRE DE L'AUTORISATION EXCEPTIONNELLE DIPLÔMES UE ET HORS UE, PAR LE MINISTÈRE DE L'EDUCATION ET DE LA SANTÉ.
- MASTER DEGREE (BAC+5) DIPLOMÉE AIGEME : GESTION DE PROJET MULTIMEDIAS I COMMUNICATION ET E FORMATION IMARNE LA VALLEE I SORBONNE I FRANCE.
- DIPLÔMÉE MASTER DEGREE EN HYPNOSE CONVERSATIONNELLE ET CLINIQUE : MEDICAL LEVEL MASTER DEGREE (LCCH), LONDON/ UK
- DIPLÔMÉE MASTER DEGREE EN COACHING PERSONNEL ET PROFESSIONNEL - SEATTLE. USA
- MASTER DEGREE EN SCIENCE HUMAINE ET SOCIALE- UNIVERSITE PARIS 1 - PANTHEON-SORBONNE.

### CONTENU DE LA FORMATION

#### **JOUR 1**

*Tour de table des attentes*

#### **MATIN : QUELLE EST LA DIFFÉRENCE ENTRE PERSUASION ET INFLUENCE ?**

1. L'influence, c'est l'art de modifier la perception de l'autre.
2. La persuasion, c'est l'art de faire passer à l'action
3. Les six principes clés de l'influence et la persuasion

## APRÈS MIDI : LE CHEMIN DE LA RÉUSSITE (PARTIE 1)

### « PARTIE 1 : « Décrypter vos interlocuteurs »

1. Déterminer vos objectifs
2. Soyer « SMART »
3. Identifier les valeurs et stratégies mentales de vos interlocuteurs

## JOUR 2

### MATIN : LE CHEMIN DE LA RÉUSSITE (PARTIE 2)

#### « PARTIE 2 : Créer un rapport efficace

1. Pacing, leading, mirroring
2. Utiliser le YES SET
3. Utiliser les postures et les structures linguistiques

### APRÈS MIDI : LE CHEMIN DE LA RÉUSSITE (PARTIE 3)

#### « PARTIE 3 : Convaincre

1. Savoir contourner les objections
2. Déjouer les objections et manipulations : les 5 règles de la « *supersuasion* »
3. Identifier sa stratégie personnelle de réussite : apprendre à accueillir ses émotions et savoir les exploiter

## MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie active et participative
- Apport de connaissances théoriques (Exposés)
- Cas concrets des participants. Échange d'expériences
- Travaux de groupes et sous-groupes : filmés et analysés ensemble
- Supports pédagogiques : supports de formation

## MOYENS TECHNIQUES

Salle de formation - paper-board – matériel de vidéo projection

## MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Contrôle continu : évaluation individuelle sous QCM (retour immédiat, évaluation qualitative et quantitative des points forts et points d'amélioration)
- Evaluation de la formation par le stagiaire

**SANCTION DE LA FORMATION :** Remise d'une attestation de fin de formation.

**ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES :** Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter, afin d'étudier ensemble les possibilités de réalisation. La formation peut également se réaliser entièrement à distance.

**DELAI D'ACCES :** Les inscriptions doivent être réalisées et réglées au plus tard quinze jours avant le début de la formation.



■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au  
titre de la catégorie d'action suivante :  
Action de formation