

Fiche technique de formation

01 Thème de la formation :

Influence et Persuasion avec la PNL

02 Description :

Explorer les stratégies de persuasion basées sur la PNL pour influencer positivement les autres, motiver les équipes et négocier avec succès.

03 Objectif de la formation :

- Comprendre les concepts clés de l'influence et de la persuasion dans le contexte professionnel.
- Acquérir des compétences pratiques en communication persuasive en utilisant la PNL.
- Développer des stratégies d'influence et de persuasion adaptées aux interactions avec les clients et les parties prenantes.
- Maîtriser les techniques de gestion des conflits et des crises pour maintenir des relations harmonieuses et résoudre les problèmes efficacement.

04 Populations concernées :

Cadres du Top Management et membres de la Force de Vente.

05 Contenu pédagogique :

- Introduction à l'influence et à la persuasion
- L'identification des besoins et des motivations
- La création de rapport
- Les techniques de communication persuasive
- L'influence par le langage
- La gestion des objections et des résistances
- L'influence positive dans les situations de conflit et de crise
- Intégration des apprentissages et plan d'action

06 Durée de la formation :

03 jours