

Ref. : 3605519

Durée :
2 jours - 14 heures**Tarif :**
Salarié - Entreprise : 1665 € HT**Repas inclus**

DÉVELOPPER UNE COMMUNICATION PERSUASIVE

S'approprier les techniques de persuasion pour influencer et déjouer les manipulations.

Lors de la présentation d'un projet, d'une nouvelle organisation, d'un produit... De nombreux professionnels sont amenés à avoir une communication convaincante dans leur quotidien. Cette formation vous permettra de vous affirmer positivement dans votre contexte professionnel : accroître votre influence, éviter de tomber dans un piège émotionnel et utiliser des techniques pour mieux persuader.

LIEUX ET DATES DÉTAILLÉS

[À distance](#)**18 et 19 juin 2026**

- **18/06/2026 09:00 --> 19/06/2026 17:30 à À distance**
 - 18/06/2026 09:00 --> 18/06/2026 17:30
 - 19/06/2026 09:00 --> 19/06/2026 17:30

OBJECTIFS

- Poser un cadre aux échanges, écouter et décoder la forme et le fond.
- Accroître son influence personnelle.
- Utiliser les techniques de base pour éviter les manipulations, sortir d'un piège émotionnel et garder une juste distance pour mieux persuader.

EVALUATION

[Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.](#)

POUR QUI ?

Leaders, dirigeants, chefs de projet, négociateurs, médiateurs.

PRÉREQUIS

Développer une communication persuasive

Connaître les fondamentaux de la prise de parole ou avoir suivi la formation "prise de parole en public".

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de la formation, vous serez capable de poser un cadre aux échanges, écouter et décoder la forme et le fond, d'utiliser les techniques de base pour éviter les manipulations, vous sortir d'un piège émotionnel et garder une juste distance pour mieux persuader.

PROGRAMME

Pendant

Développer une communication persuasive

Poser un cadre aux échanges

- Intégrer la dimension politique de la communication.
- Communiquer sur le cadre, la règle, le processus, l'éthique.
- Clarifier les rôles et décoder le jeu des étiquettes.
- Choisir son terrain, son sujet, ses enjeux.

Accroître son influence personnelle

- Centrer son attention sur l'autre.
- Écouter et décoder la forme puis le fond.
- Intervenir d'abord sur la forme afin de prendre de la distance par rapport au fond.
- Apporter du nouveau dans la relation.
- Expliciter l'implicite, dire le non-dit.

Déjouer les manipulations

- Repérer les simplifications, distorsions et pièges.
- Acquérir les techniques, les phrases et les réflexes pour éviter les pièges ou s'en sortir.
- Expérimenter, en cas d'attaque, la puissance respectueuse de la légitime réponse.
- Éviter de prendre les choses personnellement et garder une juste distance.

Réserver un traitement spécial à l'émotion

- Jouer sur la corde sensible.
- Acquérir le protocole pour se sortir d'un piège émotionnel.
- Reconnaître les besoins exprimés et les nourrir.

INTERVENANTS

Alexandre FALLAIS

Formateur et comédien au théâtre et à la télé, spécialiste en prise de parole en public.

Ariane OCLIN

-

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les méthodes pédagogiques : expositive, démonstrative, interrogative, de découverte et expérientielle sont pratiquées lors de la formation.

Alternance d'exercices pratiques et de mises en situation face à la caméra avec débriefes individualisés.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

