

Ref. : 3605519

Durée :
2 jours - 14 heuresTarif :
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.

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



LIEUX ET DATES



À distance

17 et 18 nov. 2025
18 et 19 juin 2026
16 et 17 nov. 2026

Paris

26 et 27 janv. 2026
28 et 29 sept. 2026



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

CFPJ SAS - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@cfpj.com
Siret 449 557 339 000 32