

Convaincre son interlocuteur

- OBJECTIFS**
- ▶ Apprendre à mieux se connaître
 - ▶ Identifier ses propres attentes
 - ▶ Comprendre les réticences de son interlocuteur
 - ▶ Favoriser la communication
 - ▶ Établir une confiance commune

- CONTENU**
- Découvrir qui l'on est sur 2 axes principaux : le mode de collecte des informations et la manière de prendre ses décisions
 - Savoir utiliser ou éviter les techniques d'influences
 - Observer et savoir écouter
 - Préparer les phases de l'entretien : convaincre, négocier et argumenter
 - Traiter les objections et parvenir à un accord

- MÉTHODES
PÉDAGOGIQUES**
- **Mnemostypes**® : découverte de soi et des types de personnalité, approche par fonction. Inspiré de CG. Jung. Utilisation d'images permettant de mieux mémoriser les différents profils de la personnalité
 - **Mnemos**® : des images mentales qui permettent de décrire et de faire partager des bons comportements, des bonnes pratiques ou des bonnes manières de faire ou de savoir être
 - Participatif : les échanges et les discussions sont individuels et collectifs (saynètes, devinettes)
 - Ludique : jeu de **Mnemos**®Cartes
 - Mise en situation « cas de négociation avec la Chorale en vacances », fil conducteur du jour 2
 - Un livret est remis à chaque stagiaire

- COMMENTAIRES**
- 2 jours de formation en continu (1 journée sur le développement personnel et 1 journée sur les pratiques comportementales)
 - Durée du stage : possibilité de le réduire à 1 jour en n'utilisant que la démarche Mnemos®
 - S'utilise au travail (défendre son projet en réunion ou face à son chef) et à la maison (chambre à ranger)