Formation Convaincre, persuader et vendre avec la PNL

Durée :	2.0 jour(s)
Objectifs :	• Apprendre à travailler sa force de persuasion. • Savoir pratiquer l'écoute active avec la PNL • Savoir comprendre les interactions. • Comprendre et gérer les objections
Public :	• Cadres, managers d'équipes confrontés à la nécessité de convaincre et à toute personne en situation d'encadrement désireuse de lever blocages et résistances en créant une émulation autour d'un projet nouveau.
Prérequis :	• Aucun
Modalités et moyens pédagogiques	Apports théoriques alternés par des exercices pratiques et/ou des mises en situation Échanges entre stagiaires venant enrichir le déroulé de la session Salle de formation équipée de dispositif vidéo Grand Ecran Portail web: maformation.vaelia.fr
Modalités d'évaluation	Auto évaluation des acquis, exercices pratiques et/ou échanges avec le formateur.
Moyens d'encadrement	Un formateur expert spécialisé en Ressources Humaines dont les compétences ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou Vaelia.
Satisfaction globale :	4.41/5 *Calculée à partir des évaluations stagiaires sur les 12 derniers mois.*

Jour 1 : Apprendre à travailler sur soi : découvrir le fonctionnement de votre personne

Définir votre objectif en fonction du contexte

- Savoir identifier votre finalité dans la relation avec les interlocuteurs à convaincre
- Apprendre à vous « aligner » sur votre interlocuteur et vous « centrer » sur l'objectif (recueillir de l'information, faire adhérer, faire agir...)

Mise en pratique en binôme

- Chaque participant choisit une proposition à faire accepter (changement de poste, d'organisation...) et définit l'objectif de son intervention. Il en déduit les ressources à utiliser et les obstacles à dépasser.

Etre convaincu pour mieux convaincre : comment surmonter vos appréhensions

- Prendre conscience des obstacles qui affaiblissent votre force de persuasion
- Faire appel à ses ressources positives (événements passés, sensations) pour dépasser ces obstacles : la méthode de « l'ancrage positif »

Exercice guidé

- Accéder à un état interne adapté à la situation et l' « ancrer ».

Connaitre et comprendre son interlocuteur

- Poser les bases d'une relation positive grâce à l'écoute active
- Construire un espace de confiance et d'écoute active pour sécuriser votre interlocuteur
- Ecouter de façon active et constructive pour déjouer les pièges du langage : la technique du « méta modèle » (Grindler & Bandler)

Comment décoder les signes émis par votre interlocuteur : méthode du « calibrage »

- Repérer les modifications physiques indiquant un changement d'état d'esprit chez son interlocuteur
- Comment décoder les signes émis par votre interlocuteur : la méthode du « calibrage »
- Savoir analyser ces modifications et y réagir
- Cerner le mode de perception et la façon de faire de son interlocuteur
- Exercice en sous-groupes sur un thème donné par l'intervenant(e), les participants découvrent l'écoute active en instaurant une relation de dialogue privilégiée avec un alter égo et décodent les changements physiques de leur interlocuteur.

Comment vous mettre sur la même "longueur d'onde" que votre interlocuteur

- Cerner le mode de perception et la façon de faire de votre interlocuteur
- Savoir adapter votre mode de communication verbale
- Intégrer les différents types de personnalité pour mieux en tenir compte

Clarifier les messages émis et reçus grâce à la méthode du "recadrage"

- S'accorder sur le sens réel du message de l'autre
- Relativiser les craintes et objections
- Savoir reformuler : recadrage de sens, recadrage de contexte
- Jeux de rôle en binôme : Apprendre à se mettre à la place de l'autre pour mieux anticiper ses réactions.

Jour 2 : Intégrer la connaissance de l'autre pour mieux le convaincre

Comment identifier les causes réelles de la résistance

- Savoir se mettre à la place de l'interlocuteur pour comprendre ses réticences : les positions de perception
- Comprendre l' « intention positive » qui guide votre interlocuteur et agir en conséquence
- Mise en pratique à partir de cas réels proposés par les participants ou par la formatrice, les participants testeront les différentes positions de perception

Rechercher l'intérêt commun

- Identifier le bénéfice attendu par votre interlocuteur
- Réfléchir à un cadre commun permettant aux parties en présence de trouver un consensus

Comprendre et gérer les objections en percevant leur utilité

- Traiter les objections tout en conservant la relation et la flexibilité
- Recadrer l'opposition

Travailler sur sa force de persuasion

- Se préparer mentalement pour déterminer les « stratégies » à adopter
- Saisir la notion de « stratégie mentale »Apprendre à les décoder pour modifier une stratégie insatisfaisante
- Prendre conscience des stratégies gagnantes pour les reproduire
- Application pratique : Faire accepter le changement

Application pratique par groupes de 2 et synthèse de la formation et de ses acquis

- Mise en relation finale des attentes de départ et des solutions apportées
- Mise en place d'un plan d'action personnel avec l'intervenant