



37, rue d'Amsterdam
75008 - Paris
Tél. : 01 42 26 07 54
Fax : 01 42 26 09 88
<http://www.lca-performances.com>

Séminaire de formation

Communication persuasive

Contexte de formation	2
Objectifs de formation	3
Programme de formation	4
Logistique Pédagogique	
Méthodes pédagogiques	6
Organisation du séminaire	7
Documentation pédagogique	7
Prix de formation	8
Conditions générales	8

sommaire

■ Contexte de formation

Combien de fois avez-vous pris la parole en vous entendant prononcer quelques mots confus qui n'étaient qu'un pâle reflet, peu convaincant, de la pertinence de votre pensée initiale ? Qu'il s'agisse de votre métier, de vos affaires, de vos relations avec les autres, un facteur primordial détermine votre réussite : vous et votre talent à communiquer. Dans toutes les circonstances de la vie professionnelle, réunions, débats, présentations, conférences, négociations... ce sont toujours ceux qui s'expriment avec professionnalisme qui remportent les succès.

Que vous cherchiez à mobiliser vos équipes, à donner sens à vos projets, à présenter les objectifs ou à faire vendre vos idées ou vos prestations, l'impact de votre communication est déterminant pour atteindre vos objectifs. Il s'agit d'une formation communication adaptée à votre personnalité. Elle est fondée sur des méthodes les plus performantes et des conseils personnalisés. Si vous souhaitez réussir pleinement, cette formation est conçue pour vous. J'ai réuni toutes mes compétences pour bâtir ce séminaire le plus enthousiasmant et le plus complet créé à ce jour. Des expériences, des méthodes pratiques, des entraînements. Rien que du concret.

J'ai la certitude que des milliers de personnes aimeraient avoir la chance qui s'offre à vous. Vous disposerez d'une panoplie d'outils pratiques de réussite, d'expérience et d'applications. Quand les projets et les idées sont annoncés avec conviction et professionnalisme, votre capital de confiance s'accroît, entraîne l'adhésion et génère l'action efficace. En participant à ce grand moment de challenges, vous connaîtrez les secrets des meilleurs communicateurs qui vont vous permettre de déployer votre leadership plus que vous ne l'avez jamais fait.

Et ce n'est pas tout. Cette formation communication persuasive vous permet aussi de prendre conscience de votre singularité, de vos atouts ; il vous permet de surmonter les appréhensions face aux différents publics, de vous exprimer avec plus d'aisance, de développer votre force de conviction, d'optimiser votre efficacité. N'est-ce pas cela votre objectif d'excellence ?

■ Objectifs de formation communication persuasive

Vous pouvez posséder les qualités les plus rares, les dons les plus précieux, si vous ne savez pas les communiquer, ni convaincre, vous risquez de mettre 4 fois plus de temps pour atteindre vos objectifs qu'un autre, moins doué et moins compétent que vous, mais plus éloquent. Il suffit de connaître les méthodes et les secrets de la communication que vous trouverez ici dans cette formation communication persuasive.

- Vous connaître et prendre conscience de vos points forts et faibles afin de mieux optimiser vos potentialités et maîtriser votre stress,
- Développer l'aisance face à la prise de parole pour aller plus loin dans l'expression de votre autorité et de votre charisme,
- Augmenter la confiance en soi qui vous ouvrira de nouvelles portes vers la performance,
- S'exprimer de façon convaincante et vivante pour décrire, expliquer, faire valoir vos idées, faire adhérer votre auditoire, vos interlocuteurs,
- Réaliser des interventions sur des thèmes variées afin d'acquérir la maîtrise oratoire pour éveiller l'intérêt, structurer les idées, maintenir l'attention, convaincre,
- Maîtriser les techniques de discours appropriés qui inspirent l'action et l'initiative des femmes et des hommes,
- Mieux gérer les situations complexes et trouver des solutions là où les autres ne voient que des problèmes,
- Communiquer pour créer l'adhésion et la collaboration par la compétence, l'éthique, la motivation et l'enthousiasme,
- Maîtriser les 4 stratégies de communication qui vont guider et impliquer votre auditoire dans le sens de vos objectifs.

Cette formation communication persuasive développe un dispositif complet des méthodes et des outils pratiques de communication qui vous permettront d'atteindre ces objectifs. Vous bénéficiez des conseils personnalisés du consultant qui va vous proposer de travailler sur des objectifs relevant de vos priorités professionnelles.

☐ Programme de formation

I. Découvrez vos potentialités de communication

☐ **Objectif : L'accession à un leadership performant commence par une meilleure connaissance de soi et une application rigoureuse des méthodes de communication. Une telle approche permet aux 90% de vos potentialités cachés en vous de se déployer.**

- La découverte de vos potentialités communicatives à l'aide d'un auto-diagnostic qui constitue un outil de base qui vous indique avec précision votre marge de progrès possible,
- La réalisation d'un inventaire des causes de vos "dérapages" dans des différentes situations de communication, quelles que soient leurs origines, relationnelle, organisationnelle, psychologique,
- L'introduction aux techniques de communication dynamique qui va vous amener à la clarification de vos objectifs de progrès, à la compréhension des enjeux qui découlent d'une bonne ou mauvaise communication, pour vous même, votre métier, votre entourage,
- L'appropriation des techniques de communication interactive dans la logique « gagnant-gagnant » pour influencer, intéresser, convaincre et persuader, vos interlocuteurs par une écoute active, une flexibilité relationnelle qui intègre les motivations de l'autre,
- La mise au point de votre plan d'action de progrès en redéfinissant votre style de communicateur en accord avec votre personnalité, qui débouche sur l'élaboration de votre plan d'action de progrès.

Améliorer votre communication n'est pas une simple affaire de style, d'autant que celui-ci doit s'adapter au public visé. Il s'agit tout d'abord de gérer votre appréhension, de vous faire entendre et de vous faire comprendre.

II. Maîtriser les techniques de communication persuasive

☐ **Objectif : Acquérir les techniques de communication pour vous exprimer efficacement et vous libérer des inhibitions psychologiques et des tensions physiques pour être présent, savoir saisir et créer les opportunités pour promouvoir vos idées devant un auditoire**

- L'entraînement à la conception des messages percutants sur différents thèmes à partir desquels vous construirez l'organisation de vos plans d'interventions lors d'applications pratiques,
- L'apprentissage des techniques fondamentales de prise de parole en travaillant méthodiquement l'organisation et l'enchaînement de ses idées, sa voix, ses gestes, son regard, sa respiration pour être physiquement en phase avec son auditoire,
- Les techniques d'identification des attentes de votre auditoire pour mieux ajuster votre message à la sensibilité des participants et créer un climat d'empathie et de connivence,
- L'entraînement à la pratique d'utilisation des techniques de maîtrise de quatre secrets de l'art oratoire : la voix, la posture, le regard et la présence physique qui créent l'harmonie relationnelle avec n'importe quel type d'auditoire,
- La maîtrise des silences, du temps de parole, de l'art de différents types de questionnement et de reformulation pour mieux comprendre les autres et instaurer un climat de confiance,
- La découverte des méthodes pratiques pour s'adapter facilement et rapidement aux autres, sachant identifier leur univers personnel et mental pour comprendre avec précision ce que leurs mots disent ou ne disent pas.

Le plaisir de celui qui écoute est le reflet du plaisir de celui qui s'exprime et l'impact de votre message est le reflet de la puissance de votre présence. Ce sont précisément votre présence et le style de votre discours qui renforceront l'impact et la compréhension de votre message.

III. S'exprimer de façon convaincante et vivante

☑ Objectif : S'approprier les outils et les méthodes pour préparer, organiser, structurer votre discours et améliorer vos performances de prise de parole. Un consultant sera à votre disposition pour filmer et analyser vos différentes prestations.

- La définition et l'analyse du contexte de prise de parole pour élaborer sa stratégie d'intervention en fonction des caractéristiques et des attentes de son auditoire,
- L'entraînement aux techniques du discours improvisé permettant de retomber sur ses pieds en toute circonstance,
- L'utilisation des techniques pour déjouer les tentatives de déstabilisation en repérant à temps les procédés manipulateurs et s'imposer en tant qu'intervenant dans le débat par la maîtrise de l'art de recadrage et des dérives,
- La découverte des 3 stratégies de base appliquées à la communication, intégration des méthodes, des outils techniques et des comportements professionnels performants,
- La réalisation d'exercices pratiques, avec l'aide de moyens audiovisuels, en vue d'une prise de parole vivante, implicante, fondée sur un parler authentique,c
- La sélection et la maîtrise de différents supports visuels les mieux adaptés à vos interventions : paper-board, rétroprojecteur, vidéoprojecteur, multimédia...
- La réalisation des interventions de prise de parole, devant le groupe de stagiaires, sur les sujets professionnels variés.

Avec un entraînement intensif, vous arriverez à donner toute la puissance à vos messages, à prendre la parole dans les meilleures conditions possibles. Vous trouverez votre aisance naturelle, et vous ferez grandir votre leadership sous forme de jeux de rôle, enregistré à la vidéo, puis commenté.

IV. Affirmer efficacement votre leadership

☑ Objectif : Cette formation communication persuasive vous démontre comment renforcer l'impact de votre leadership et avec quelles ressources l'alimenter pour l'amener à s'affirmer efficacement chaque fois que vos responsabilités vous amènent à prendre la parole dans des situations à risque, pour informer, convaincre, persuader, négocier ...

- L'entraînement intensif à l'affirmation personnelle sous forme positive et constructive. Il s'agit de repérer ses attitudes spontanées, ses comportements de fuite, ses réflexes dans les situations à risque,
- La préparation à la maîtrise des interventions difficiles dont les cas pratiques proviennent du contexte professionnel, actuel ou futur des stagiaires. L'entraînement est centré sur la maîtrise de ses émotions et l'acquisition de techniques pour oser et aller droit au but,
- L'apprentissage de méthodes qui vont permettre à chacun de surmonter les situations difficiles. Il s'agit de pouvoir distinguer rapidement et avec précision un problème de personnes d'un problème de fond dans les situations conflictuelles,
- L'entraînement à répondre aux critiques justifiées ou non, avec sérénité et méthode, pour être apte à transformer une critique en argument utile, pour acquérir l'habileté de ne plus être pris au dépourvu, pour résister aux attaques de mauvaise foi de façon ferme mais positive,
- Le développement de son plan d'action de progrès qui va se traduire par une définition précise et positive de leadership à construire.

Grâce à la "feuille de route" que vous remet le consultant à l'occasion de chaque intervention, vous disposez d'une panoplie de recommandations pour trouver des solutions personnalisées qui vont vous permettre de faire face à des situations difficiles et des contraintes inhabituelles.

☐ Méthodes pédagogiques

La formation communication persuasive propose un dispositif complet de méthodes dont l'intégration s'acquiert par des simulations en situations réelles. Vos objectifs professionnels feront l'objet de travaux personnalisés pendant le séminaire et serviront d'appui aux thèmes développés.

Il s'agit d'utiliser votre situation actuelle comme base évolutive vers l'intégration des techniques de communication professionnelle. La formation communication se déroule en "Training-Group". Le processus pédagogique est adapté à votre profil professionnel et appuyé par un environnement multimédia, les dossiers personnels, les fiches de travail et de progression. Le parcours formation communication est déployé en trois phases :

Avant le séminaire

Avant le séminaire, vous serez invité à réaliser les travaux préparatoires à la formation communication. Il s'agit des travaux préparatoires qui vont vous permettre :

- D'accéder aux synthèses des contenus opératoires, rassembler les ressources et préparer sa formation.
- D'effectuer le diagnostic de ses potentialités,
- De se mettre en phase avec les objectifs pédagogiques permettant une appropriation optimale des contenus pendant le séminaire.
- De communiquer au consultant formateur les grilles de dépouillement des diagnostics pour le traitement des résultats.

Pendant le séminaire

Le contenu pédagogique est adapté aux objectifs des stagiaires afin que chacun puisse mieux optimiser l'acquisition de nouvelles compétences.

- Appropriation des contenus par des mises en situation réelle,
- Méthode fondée sur une dynamique interactive reliant les connaissances, les compétences et vos objectifs de performances qui vous sont spécifiques,
- Développement d'une approche personnalisée visant à optimiser vos performances,
- De plus, vous mettrez au point, votre plan d'action de progrès individuel.

Après le séminaire

Avant la fin du stage, chaque participant développe ses plans d'action de progrès qui se traduisent par la mise en application de nouveaux acquis dans son contexte professionnel. Cette action est suivie par des actions de télécoaching personnalisé sur demande du participant.

- Cette intervention s'appuie sur les résultats d'évaluation, de la mise en application des acquis du séminaire, qui est effectuée par le stagiaire et communiquée au consultant intervenant 2 mois après le séminaire.
- La mise en place d'un suivi personnalisé, basé sur un dispositif d'accompagnement par télécoaching.
- A la fin du stage, chaque participant développe son plan d'action de progrès. Cette démarche stimule pour aller jusqu'au bout de sa progression, en traduisant les nouveaux acquis dans l'application réelle.
- Les plans d'action constituent la base des opérations de télécoaching individuel et sont centrés sur la mise en application de nouvelles compétences.

Le bilan des performances avec chaque stagiaire s'effectue 6 mois après la session pour s'assurer que la démarche a bien été appliquée et intégrée dans leur pratique opérationnelle.

☐ Organisation du séminaire

Une concentration permanente, une participation active au séminaire de 7 heures par jour, constituent une implication importante, que l'on ne peut se permettre d'entraver par un confort insuffisant et des conditions matérielles précaires.

La durée de la formation de base est de 21 heures. Elle se déroule à Paris. L'information concernant les lieux de son déroulement est communiquée aux participants dès leur inscription effective. Les réservations de chambres et leurs prises en charge sont assurées individuellement par chaque participant ainsi que les frais de déplacement.

Le nombre de stagiaires inscrits à ce séminaire est limité afin que chacun puisse bénéficier d'un suivi pédagogique personnalisé. Les formations débutent à 9 heures et se terminent entre 17 et 18 heures. Nous suggérons aux participants de se présenter sur les lieux de stage 15 minutes en avance, ils seront accueillis par le consultant autour d'un café.

☐ Documentation pédagogique

La fourniture d'une documentation technique complète fait partie intégrante de notre prestation. Elle vous permet de consulter les sujets exposés lors de différentes étapes de la formation communication. Elle vous permet également de constituer un dossier de référence sur ce stage et les thèmes abordés.

Voilà pourquoi les supports pédagogiques qui vous seront remis lors de ce séminaire contiennent entre 200 et 300 pages. Il s'agit des fondements de chaque apport, issus des sciences et des pratiques formalisées par les consultants.

L'ingénierie de formation communication, mise à votre disposition, est validée sur la base des critères des performances techniques et des succès obtenus par les stagiaires. L'efficacité des outils pédagogiques ainsi construits se focalise sur plusieurs niveaux :

- Ils sont le fil conducteur du parcours de formation centré sur le développement de l'efficacité individuelle des stagiaires en situation de la formation communication,
- Ils sont le fil conducteur du parcours de cette formation,
- Ils constituent repères, ressources et ouvertures pour appliquer avec efficacité chacune de ces techniques opératoires,
- Ils servent de « référentiel » pour la réalisation des travaux de mise en œuvre des nouvelles approches marketing dans ses relations professionnelles,
- Ils contiennent également un tableau de bord de mise en œuvre de vos plans d'action de progrès dès la fin de la formation communication.

C'est avec clarté et simplicité que cette formation communication vous guidera dans l'acquisition de nouvelles compétences qui vous ouvriront les portes de la réussite. Pas à pas, elle va préparer votre parcours aux opportunités à saisir, dont le talent que vous possédez déjà, mais que vous ignorez peut être. Cette formation communication persuasive peut être accompagnée, sur votre demande, par un coaching qui vous permet d'optimiser vos potentialités et de trouver, avec le consultant, des solutions à vos attentes professionnelles spécifiques.

☐ Budget formation de base pour 1 participant

Éléments constitutifs du budget	Nombre heures	Montant global
Réalisation de la session de formation	21	1.850,00€
TOTAL	21	1.850,00€

Toutes nos actions de formation professionnelle sont exonérées de TVA, par autorisation des services fiscaux.

☐ Conditions générales

Une convention de formation est établie par l'organisme de formation LCA Performances, enregistré auprès de la Direction Régionale de la Formation Professionnelle d'Ile de France sous le numéro : N°11753415275.

La facture est établie en double exemplaire : le premier est destiné à votre service comptabilité, le second exemplaire constitue le document annexe à la convention.

L'attestation de présence vous sera adressée après le stage. Ces documents vous permettent de compléter votre dossier concernant cette action de formation. Vous recevez également une attestation de stage certifiant que vous avez suivi le programme de ce séminaire.

En cas d'empêchement pour un participant d'assister effectivement à la session à laquelle il est inscrit, l'entreprise peut lui substituer un autre collaborateur avec l'accord de l'organisme de formation.

Pour toute annulation faite moins de 15 jours avant le début du stage, l'organisme de formation se réserve le droit de facturer les frais d'annulation correspondant à 100% du prix du stage.

En cas d'abandon ou d'absence d'un participant en cours de stage, le stage sera facturé en totalité.

Dans le cas de force majeure, l'organisme de formation se réserve le droit d'ajourner ce stage, au plus tard une semaine avant la date prévue. Dans cette hypothèse, le montant des droits d'inscription sera intégralement remboursé.

Toute inscription à une session est nécessairement accompagnée du règlement à l'ordre de LCA Performances Ltd, sauf dans le cas où la formation est prise en charge directement par un organisme paritaire collecteur.

Toutes nos actions de formation professionnelle sont exonérées de TVA, par autorisation des services fiscaux.