## Berbachi Formation

# Devenir un as de la persuasion

Une argumentation ficelée peut ne pas convaincre.
Quels sont donc les freins à la persuasion ? Au contraire, quels en sont les ressorts ?
La formation répond à ces deux questions en dévoilant les techniques qui bannissent les longues démonstrations.

## Objectifs

Développer l'aptitude à argumenter s'exprimer face à un groupe ou à une personne.

Savoir présenter un projet de façon convaincante en axant son discours autour d'un message adapté au public visé.

Concevoir un argumentaire cohérent aux préoccupations et aux valeurs de ses interlocuteurs.

Traiter les objections de son auditoire en optimisant sa capacité à persuader.

## Contenu

Définition d'une argumentation ficelée

Comment traiter les objections avec doigté ?

Les erreurs classiques qui empêchent la persuasion

Les ingrédients psychologiques à intégrer dans un acte de persuasion

Les 3 leviers qui favorisent l'adhésion de son interlocuteur : le chiffre, l'autorité et l'avantage

## Durée

2 jours

## Lieu

Metz