

VENDRE SES IDEES, SES PROJETS

par Jérémy SAEZ

En tant que dirigeant ou cadre d'entreprise vous avez à cœur de développer votre activité. Vous ne manquez pas d'idées ni de projets, mais comme vous le savez, seul, il est quasi-impossible d'avancer. Votre idée deviendra réalité uniquement si vous la vendez ! Collaborateurs, associés, supérieurs, financeurs... autant de personnes à convaincre pour faire germer votre idée. C'est pourquoi il vous est nécessaire de bâtir votre projet, comprendre les motivations de vos interlocuteurs et faire preuve de persuasion afin de convaincre votre auditoire et concrétiser votre projet !

FORMATEUR/TRICE

Fondateur de **ProActive**, Jérémy SAEZ, intervient comme formateur, consultant et coach auprès de chefs d'entreprises et de cadres dirigeants.

Ses domaines de compétences : commerce, management, communication interpersonnelle.

Son Leitmotiv : seul on va plus vite, ensemble on va plus loin !

Pour lui, l'efficacité opérationnelle dépend de la qualité relationnelle.

OBJECTIFS, BENEFICES

Cette formation vous permettra de structurer votre idée, mieux comprendre votre interlocuteur pour mieux le convaincre et développer votre capacité de persuasion.

CONTENU, PROGRAMME

1^{ère} demi-journée : DÉVELOPPER VOTRE IDÉE

- Tour de table
- Feed-back relatif au questionnaire préalable
- Mise en place d'objectifs
- Développer votre idée
- Carte mentale
- Étude de cas

2^{ème} demi-journée : VOUS, VOTRE IDÉE ET L'AUTRE, MIEUX LE COMPRENDRE POUR MIEUX LE CONVAINCRE

- Les étapes de l'évolution
- Les pièges à éviter
- Neurosciences
- Calibration
 - Styles sociaux
 - MBTI
 - SONCASE - CABP
- Mise en situation

3^{ème} demi-journée : INSTAURER UN RAPPORT DE CONFIANCE, ÊTRE PERSUASIF

- Climat de sympathie
 - Ancrage
 - Synchronisation
 - Reconnaissance

- Communication persuasive
 - Les grandes règles
 - Le triangle rhétorique
 - Le Storytelling
- Calibration du rapport
- Mise en situation

4^{ème} demi-journée : PRÉSENTER SON IDÉE, AVOIR LA BONNE ATTITUDE

- Les 4A
- Clarificateur linguistique
- Les objections
 - Comment les lever
- Conclure
- Mise en situation
- En cas d'échec, canaliser ses émotions et exploiter la situation
 - Jeu psychologique
 - 50 %
 - Acceptation / refus
 - Les 5 accords Toltèques
- Mise en situation
- Auto évaluation et contrat d'engagement

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Partage d'expériences, apports théoriques et scientifiques, diagnostic, exercices, mise en situation... Autant de moments pédagogiques contribuant à vous stimuler pour concrétiser votre projet !