



Ecoute et influence

Le proverbe chinois dit « *Celui qui parle sème, celui qui écoute récolte* ». Si l'on tente de convaincre un collègue ou un client, on se heurte souvent d'entrée à des résistances. La priorité est donc d'asseoir sa crédibilité par une écoute active et une observation attentive. Viendra ensuite le temps de l'expression convaincante, calibrée sur l'interlocuteur. Un séminaire centré sur les questions de l'écoute et de l'influence dans les relations.

OBJECTIFS

- Distinguer les contextes propres à l'écoute attentive de ceux de la persuasion
- Ecouter et définir les modes de lecture de son interlocuteur
- Accompagner son interlocuteur dans la maturation de ses besoins
- Obtenir une attitude réceptive de son interlocuteur
- Utiliser les émotions comme des leviers



CONTENU

- Styles de décisions de l'interlocuteur
- Filtres des informations
- Tris primaires, registres sensoriels et orientations de l'interlocuteur
- Etat d'esprit constructif et proactif
- Questionnement & reformulation
- Etats : de conscience / concentration / mémorisation
- Argumentaire FOSAR
- Horloge de l'influence
- Congruence et cohérence

METHODES

- Exposés et présentations de méthodes simples
- Exercices pratiques, jeux de rôles avec vidéo et débriefing
- Quiz pour se reconnaître et support écrit de qualité

PUBLIC CIBLE : toute personne ayant des responsabilités d'encadrement ou de vente de produits adaptables aux clients

DUREE : 2 jours non consécutifs