

Convaincre et persuader

PUBLIC

Toute personne souhaitant développer sa capacité d'argumentation et de persuasion.

OBJECTIFS

- Être chaleureux sans être vulnérable
 - Avoir un autre regard et d'autres attitudes
 - Mieux gérer les situations difficiles
- 1- Différencier clairement**
- La communication de la relation
 - Le fait d'être distinct de celui d'être distant (individualisation)
- 2- Développer**
- L'affirmation de soi dans le respect et la considération d'autrui
 - Les capacités d'attention, de non verbal et de verbalisation
 - Gérer les situations délicates
 - Faire la différence des points de vue

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- **Une partie théorique**
Exposés, illustrations, interactivité
- **Une partie action**
Expérimentation des situations

DURÉE

- 1 jour

SESSIONS

- 25 avril 2008
- 28 novembre 2008

Coût

- 290 Euros Hors Taxe

Gérer le stress et la pression

PUBLIC

Tout collaborateur.

OBJECTIFS

- Comprendre les origines et le mécanisme du stress
- Mieux le canaliser et le contrôler
- Acquérir une méthode et des outils dans le but d'améliorer sa communication en gérant son stress et celui de son entreprise.
- Trouver un meilleur équilibre et modifier ses comportements
- Mieux travailler avec les autres

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Exposés
- Simulations et mises en situation
- Identification des facteurs personnels

DURÉE

- 1 jour

SESSIONS

- 27 mai 2008
- 13 novembre 2008

Coût

- 310 Euros Hors Taxe

- Formation de groupe : 4 personnes minimum
- Possibilité de formation « one to one »
- Réalisation de la formation le Samedi à la demande