
Programme de Formation

Convaincre et persuader

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Modalité et délai d'accès :

- **Fréquence de la formation :** biannuelle.
- **Inscription :** Pour toute demande d'inscription merci de nous envoyer un mail à : formation@senova.fr. Les inscriptions sont clôturées 15 jours avant le démarrage de la formation, chaque participant reçoit alors une convocation par mail.
- **Maintien de la formation :** Les formations sont maintenues sous réserve de 5 participants inscrits.

Tarif : Nous contacter par mail à formation@senova.fr.

Accessibilité : Nos formations sont accessibles aux personnes à mobilité réduite pour plus d'informations sur l'accessibilité aux personnes en situation de handicap contactez notre référente pédagogique par mail à tiphaine.lenoble@senova.fr

Contenu pédagogique



Public visé

- Commerciaux,
- Chargé(e)s d'affaires,
- Chef(fe)s de projets

Attention prérequis : avoir déjà suivi "Pratiquer l'écoute active" et "Perfectionner ses interventions à l'oral".



Objectifs pédagogiques

- Construire une intervention efficace et argumentée ;
- Connaître ses interlocuteurs et s'y adapter ;
- Utiliser les méthodes de persuasion efficace ;
- Faire face aux objections ;
- Remporter l'adhésion du public.



Modalités pédagogiques

Support de formation et outils pédagogiques (jeux, puzzles, simulation, exercices sur logiciel)



Moyens et supports pédagogiques

Le support de formation et des éléments d'approfondissement seront partagés à l'issue de la formation.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Auto positionnement pré et post formation.
- Test d'évaluation des acquis en fin de session (QCM)
- Questionnaires de satisfaction à chaud et à froid.