

# SAVOIR CONVAINCRE en milieu difficile

Séminaire inter-entreprises pour dirigeants, cadres et responsables

Prochaine session : jeudi 23 et vendredi 24 novembre 2017



# SAVOIR CONVAINCRE en milieu difficile

## Séminaire inter-entreprises pour dirigeants, cadres et responsables

La capacité à convaincre et à influencer positivement les comportements est aujourd'hui plus que jamais la base de l'efficacité professionnelle et du management, qu'il s'agisse de convaincre clients, actionnaires et partenaires, ou de convaincre en interne à sa propre entité, au sein de sa chaîne de valeur.

Le plus souvent, les responsables sont amenés à monter au créneau alors même – *ou parce que* - le climat peut être incertain, voire hostile, résistant au changement, agressif, ou plein d'appréhension.

Comment lancer un programme novateur amené à bousculer les pratiques habituelles ?

Comment stimuler, face aux obstacles ?

Comment réagir face aux interpellations de l'environnement,

- ☞ que l'on soit d'un seul coup plongé dans une situation de crise ou de rupture avérée,
- ☞ ou que plus simplement l'évolution du contexte – économique, social, environnemental, financier, sociétal ... -, ne vous interpelle et vous incite à prendre position ?

Dans tous les cas, c'est la force personnelle de conviction du responsable qui portera ou non la réussite du positionnement, et la réussite de la solution à promouvoir.

Son entraînement, sa capacité à analyser, à anticiper, à réagir aux différents types de situations difficiles, à construire son discours et à interagir avec son public feront, ou non, la différence.

## Deux jours de travail intensif

- Par simulations et entraînements vidéo
- Par un travail sur vos cas et situations propres
- Analyses vidéos et bilans de comportements,
- Débriefings en méthodes et travail sur l'assertivité de chacun

Lieu : Paris / Ile St Louis

*Une convention de formation vous sera adressée à réception de votre inscription*

Organisme de formation depuis 1982, inscrit sous le numéro : 11921198275





Le séminaire '**Savoir convaincre en milieu difficile**', destiné à un petit nombre de dirigeants et responsables (6 au maximum) a vocation à vous permettre de faire le point sur vos propres capacités de conviction vis à vis d'interlocuteurs difficiles, en situations complexes.

En partant notamment de diverses situations à fort stress, ce séminaire de deux jours, co animé par deux consultants chevronnés en communication stratégique et opérationnelle, **avec l'appui d'un**

**consultant-comédien** pour l'aide à la maîtrise de l'expression et de la gestuelle vous aidera à mieux connaître vos capacités de conviction, et à les renforcer.

Après bilan et travaux d'expression personnelle, et avec en continu, pour chacun, une mise en perspective des points forts et des points plus sensibles, nous travaillerons trois types de situations difficiles auxquelles les dirigeants et responsables sont classiquement confrontés (travail sur cas, situations et vécus des participants) :

- ✚ **entretiens contradictoires** : pour maîtriser le face-à-face avec un interlocuteur qui vous interpelle ou vous interviewe dans une conjoncture délicate pour vous-même et votre entreprise
- ✚ **réunions contradictoires** : faire face à plusieurs interlocuteurs, acteurs ou partenaires de votre organisation, et réussir à faire passer votre message dans la dynamique la plus positive possible
- ✚ **interventions publiques en débats contradictoires** : confronter sa thèse et sa position à celle d'un contradicteur, et réussir à promouvoir au mieux son image et son positionnement.

En amont du séminaire, nous aurons besoin d'un entretien téléphonique avec chacun des participants, afin de mieux connaître leurs attentes, et leurs défis personnels, et identifier / formaliser quelques situations à enjeux qu'ils ont / auront à affronter.

À l'issue du séminaire, vous aurez pu identifier et conforter vos points forts, et vous aurez progressé sur vos pratiques habituelles, avec une meilleure maîtrise des techniques de conviction qui vous aideront à l'avenir.

## « Savoir convaincre en milieu difficile »

### Public concerné

#### Profils des participants à ce séminaire

- Dirigeants, managers et responsables ayant à communiquer dans des contextes à fort enjeu ou des contextes à défis, personnels ou institutionnels.
- Responsables de toutes fonctions d'interfaces : opérationnelles, juridiques, financières, RH, Affaires sociales, RSE, Sécurité-HSSE, Santé-Qualité de vie, commerciales, audit, SG...
- Présidents ou animateurs d'IRP, (CE, CHSCT ..) ou autres instances du dialogue social
- Responsables de projets ayant à fédérer et animer des équipes autour de forts enjeux
- Fonctions de conseil ou d'expertise, internes ou externes, pour lesquelles les dimensions pédagogiques et conviction sont des facteurs indispensables à la réussite ..

## « Savoir convaincre en milieu difficile »

<p><b>Objectifs</b></p> <p><b>Pour chaque participant</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>☞ Prendre conscience de l'impact de sa communication personnelle, dans ses spécificités et ses différences,</li> <li>☞ Connaître et apprécier ses atouts personnels et ses difficultés en situations d'interactions complexes ou difficiles,</li> <li>☞ Préparer et utiliser des arguments solides rationnellement, et 'impactant' sur un plan émotionnel,</li> <li>☞ Incompréhensions ou affrontements : savoir faire la différence,</li> <li>☞ Savoir faire face aux objections et questions ou positions déstabilisantes,</li> <li>☞ Positionner et gérer sa communication personnelle dans la montée et la gestion des conflits,</li> <li>☞ Au final, établir son plan de progrès personnel en communication.</li> </ul>	<p><b>Pré-requis</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>☞ Managers et responsables ayant déjà l'expérience d'entretiens de face-à-face, de réunions ou d'interventions dans des contextes complexes ;</li> <li>☞ Avoir déjà suivi des entraînements à la communication assertive serait un plus ;</li> <li>☞ Il sera nécessaire que nous puissions avoir un entretien téléphonique avec chaque participant avant le séminaire, afin de mieux cerner ses attentes, et les types de situations auxquelles le participant est confronté professionnellement.</li> </ul>
<p><b>TARIFS, DATES et LIEU :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 2 jours de stage : 1 450,00 € H.T. par personne (avec les déjeuners et pauses; hébergement éventuel non compris)</li> <li>✓ A réception de votre commande, nous vous adressons la facture et la convention de formation. Dès réception du règlement nous enverrons une convocation au/x participant/s.</li> <li>✓ <b>Dates : 23 et 24 novembre 2017</b></li> </ul> <p><b>Lieu - horaires</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Le stage se déroulera dans les locaux du Groupe TITANE - 84 rue Saint Louis en l'Ile - 75004 PARIS - Tél. : 01 46.34.70.70. - Fax : 01.46.34.25.93</li> <li>✓ Horaires : 8h45 – 17h30 (déjeuner pris en commun)</li> </ul>	<p><b>Pédagogie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>☞ Formation conçue et animée par deux consultants chevronnés en communication stratégique et opérationnelle ;</li> <li>☞ Accompagnement par un consultant-comédien.</li> <li>☞ Deux jours de travail intensif, sur soi, avec des techniques de communication éprouvées :             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ simulations et entraînements vidéo</li> <li>○ Apports en méthodes</li> <li>○ travail sur les cas et situations des participants</li> <li>○ Analyses vidéos et bilans de comportements,</li> <li>○ Débriefings en méthodes, travail sur l'assertivité de chacun, plan de progrès personnel</li> </ul> </li> </ul>

☞ **Merci aux participants d'arriver le 1er jour à 8 h 45 précises.**

### CONTACT :

**Jean-Loup Schaal ou Anne-Marie de Vaivre - 33 1 46 34 70 70**  
[inter@titane.eu](mailto:inter@titane.eu) [www.titane.eu](http://www.titane.eu)

**Inscription et demande d'information en ligne**

**Télécharger cette brochure**



**TITANE**  
 ITC  
 World Solutions

84, rue Saint-Louis-en-l'Ile - F-75004 PARIS – France – Tel : +33 (0)1 46 34 70 70 - Fax : +33 (0)1 46 34 25 93  
 Société de Formation, de Commercialisation et d'Informatique (S.F.C.I.) - SARL au capital de 80 000 € - TVA : FR 36 324 031 806  
 APE : 7022Z SIRET : 324 031 806 000 49 Organisme de formation inscrit sous le numéro : 11921198275 Référencement DataDock