



FORCE DE VENTE

**FORMATION** CONVAINCRE ET CAPTER L'ATTENTION

OPTIMISER SON EFFICACITÉ PERSONNELLE.

RÉFÉRENCE : BU01015

★★★★★ 4.5/5

VERSION 1 (MÀJ : 17.04.2025)

1. Définition des  
besoins

2. Évaluation des  
connaissances

3. Formation

4. Test et validation  
des acquis

À la recherche d'une formation **Convaincre et capter l'attention** pour booster vos compétences ?

STAGEUP met à votre disposition toute son expertise technique et pédagogique qui vous permettra d'atteindre vos objectifs.

Que vous soyez une entreprise ou un institutionnel, la formation **Convaincre et capter l'attention** est assurée par nos formateurs sélectionnés pour leurs compétences reconnues (certification...) et leurs qualités relationnelles.

Quelque soit le niveau des stagiaires, un suivi pédagogique est assuré avant, pendant et après la formation, de manière à constater les acquis et ainsi permettre une mise en œuvre rapide dans un contexte professionnel.

Vous souhaitez organiser votre formation **Convaincre et capter l'attention** facilement et de manière personnalisée ? Optez pour une solution en intra, ou participez à une de nos sessions collectives (inter), dans la limite des places disponibles.

Participez à la formation **Convaincre et capter l'attention** à Paris, Lille, Marseille, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, Nantes, Montpellier, Rennes, Grenoble, Angers, Clermont-Ferrand, Nancy.

## Public

Commercial, manager... ou toute personne ayant pour besoin de convaincre.

## Prérequis

Aucun.

## Objectifs du stage

La formation **Convaincre et capter l'attention** a pour objectifs de :

- Savoir convaincre et capter l'attention d'un auditoire.

## Durée

2 jours

## Pédagogie

### METHODE PEDAGOGIQUE :

Formation dispensée par un formateur professionnel spécialisé principalement dans management et le coaching.

Analyse de cas concrets et d'exposés.

Alternance de présentations théoriques et mises en pratique au travers de présentations de projets existants.

Méthode pédagogique participative.

Divers supports de cours.

### METHODE D'EVALUATION :

Test de niveau (QCM) effectué en début et en fin de formation de manière à mesurer la progression de l'apprenant et de valider ses acquis.

Quizz intermédiaires à l'oral tout au long du parcours.

### SANCTION :

Attestation de formation.

Formation théorique et pratique.

### Parler à un conseiller formation

☎ 01.47.23.79.72

## CONTENU DU PROGRAMME

La formation **"Convaincre et capter l'attention"** est conçue pour renforcer vos compétences en communication et persuasion.

Au cours de ce programme de 2 jours, vous apprendrez à captiver votre auditoire, à adapter votre style d'expression et à maîtriser les canaux d'accès tels que le visuel, l'auditif et le kinesthésique.

Nos formateurs expérimentés vous guideront dans l'analyse de votre image personnelle, la régulation du discours, et l'utilisation créative de la reformulation et des associations.

Vous découvrirez également comment neutraliser les jeux négatifs et évaluer objectivement les résultats de vos interventions.

## PROGRAMME DE FORMATION

### Analyse de ceux que l'on peut développer :

- ▶ Les moyens à mettre en œuvre.

### LES STYLES D'EXPRESSION :

- ▶ Repérage selon deux typologies.
- ▶ S'entraîner à utiliser plusieurs styles et à les adapter aux situations.

### L'IMAGE DE SOI :

- ▶ Images intentionnelles et images réelles.
- ▶ Que cherche-t-on à faire passer de soi ?
- ▶ Que croit-on faire passer ? Comment est-on perçu ?

### LES PHASES PRÉPARATOIRES :

- ▶ Mise en condition personnelle : Conscience des enjeux, motivation, scénario

### L'AUTO-SABOTAGE, RENFORCEMENTS POSITIFS.

### ANALYSE DE L'AUDITOIRE :

- ▶ Sa composition, ses besoins.
- ▶ Plans et improvisations.

### LES CANAUX D'ACCÈS :

- ▶ Visuel, auditif, kinesthésique. Sensoriel, rationnel, normatif.

### LA RÉGULATION DU DISCOURS ET DES ÉCHANGES :

- ▶ La persuasion : les effets et les limites des techniques.
- ▶ La prise de contact et la perception de l'environnement.

### LA SYNCHRONISATION CORPORELLE ET INTELLECTUELLE.

### LA PROGRESSION DE L'ARGUMENTATION, APPLICATION DE QUELQUES PRINCIPES SÉMANTIQUES.

### REFORMULATION ET ASSOCIATION CRÉATIVE. PRISE EN COMPTE DES ACCORDS ET DES DÉSACCORDS.

### LE CONTRÔLE DES JEUX NÉGATIFS :

- ▶ Exemples des principaux jeux négatifs.

### RÉACTIONS PERSONNELLES À TEL OU TEL DE CES JEUX.

### NEUTRALISATION ET/OU USAGE DES CONTRADICTIONS.

### ELABORATION DES GRILLES PERMETTANT D'ÉVALUER

OBJECTIVEMENT LES RÉSULTATS D'UNE INTERVENTION ET D'EN TIRER DES LEÇONS.

#### FIN DE FORMATION

- ▶ Conclusions.
- ▶ Test de niveau et correction.
- ▶ Évaluation qualitative.
- ▶ Validation des acquis.
- ▶ Remise de l'attestation de formation.
- ▶ Remise d'un support de cours et documents annexes.

#### Votre formateur **Convaincre et capter l'attention**

##### Des experts à votre service

Fort d'une expérience opérationnelle en projet, votre formateur a été sélectionné par nos services pédagogiques tant pour son expertise que pour ses qualités pédagogiques et sa volonté de transmettre son savoir-faire.

#### Comment financer la formation **Convaincre et capter l'attention** ?

##### OPCO, POLE EMPLOI, CPF...

En tant qu'organisme de formation s'adressant principalement aux professionnels, nous vous conseillons et nous vous accompagnons dans vos démarches pour la prise en charge en tout ou partie de votre formation .

##### **Nos principaux partenaires sont les OPCO tels que par exemple :**

- ▶ [opco.ep](#) pour les salariés d'agences d'architecture.
- ▶ [atlas](#) pour les bureaux d'études et économistes de la construction.
- ▶ [fif.pl](#) pour les dirigeants non salariés en profession libérale.
- ▶ [afdass](#) pour les salariés d'agences de communication, spectacle, production...

Un chiffrage ainsi que les possibilités de financements selon votre opco vous seront adressés par un de nos conseillers en formation.

#### Les avantages du **présentiel** :

Déplacement dans vos locaux et partout en France.  
La formation peut soit se dérouler dans une pièce dédiée soit dans la pièce principale de votre entreprise si sa configuration le permet.

- ▶ meilleure relationnel avec le formateur.
- ▶ meilleure assiduité.
- ▶ temps de formation concentré sur une période donnée.
- ▶ possibilité de former plusieurs personnes simultanément et de manière plus efficace.

#### Formation **Convaincre et capter l'attention** dans vos locaux ou en ligne

##### Quel format choisir ?

Ces deux formats de formation offrent chacun leurs intérêts pratiques. Chaque participant ayant ses préférences et ses contraintes en matière d'organisation, nous vous garantissons une formation réussie que ce soit en présentiel ou en distanciel.

Ils nous ont fait confiance pour leur formation :

[Voir un échantillon de quelques clients](#)

**Nos formations** sont réalisables partout en France, à domicile ou sur le lieu de travail.

**Formation** Paris, Lyon, Marseille, Lille, Nice, Bordeaux, Toulouse, Montpellier, Strasbourg...

Prise en charge par votre OPCO (Atlas, Opco EP, AKto, Afdas, FIF PL...)

#### Les avantages du **distanciel** :

**Il est important d'être équipé du matériel nécessaire à savoir :** poste informatique équipé, connexion internet fibre, webcam, micro et casque audio.

Un lien de réunion type Zoom ou Teams sera fourni aux stagiaires directement par le formateur.

- ▶ possibilité d'espacer les séances.
- ▶ nombre de participants plus limité.
- ▶ réduction des frais de déplacement.

Le présentiel permet également plus de proximité avec le formateur et par conséquent un meilleur relationnel. Les échanges entre les participants sont aussi plus réguliers et plus décontractés.

Le distanciel permet aussi de participer depuis n'importe quel endroit, favorisant ainsi une meilleure gestion du temps et des contraintes personnelles. Les interactions peuvent se faire à travers divers outils collaboratifs, rendant les échanges dynamiques et interactifs.



Centre de formation STAGE'UP

Siège social : 23 rue Antigna 45000 ORLEANS

Siège commercial : 14 rue d'Amsterdam 750009 PARIS

Siret : 488 346 610 000 30 APE : 8559A N°Existence : 24 45 02361 45

email : [contact@stageup.fr](mailto:contact@stageup.fr)

01 47 23 79 72



formation dispensée  
PARTOUT EN FRANCE



formation éligible  
PLAN DE FORMATION