FORMATION

Human Aspects
Bien-être & Performance

Qualité de vie au travail | Santé et sécurité | Management des organisations

CONVAINCRE ET NEGOCIER EFFICACEMENT

Durée : 2j

CONTENU	AQUISITION
• Mécanismes psychologiques de la prise de décision	• Comprendre ce qui explique les prises de décision
• Techniques issues du "traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens"	• Maitriser des techniques concrètes de persuasion
• Attitude et comportements	• Définir les attitudes et comportements
• Les processus de changements comportementaux	• Les étapes psychologique des changements d'attitudes et de comportements
• Idéaux et stratégies de contournements	• Savoir comment infléchir certains idéaux par des techniques psychologiques
• Le processus d'endoctrinement et la soumission librement consentit	• Connaitre les techniques utilisé dans l'endoctrinement : exemple des sectes
• Capacité de conviction et persuasion	• Savoir être convaincant et recueillir l'adhésion
• Attentes et rôles	• Etre capable de fixer des attentes et de confier des rôles qui font évoluer l'attitude
• Attitudes non verbal	• Savoir allié son message à sa posture pour accentuer sa capacité de conviction
• Stratégies collectives, attractivité et consentement	• Utiliser des stratégies collectives de persuasion (effets de groupe)

PUBLIC CIBLE

Directeurs, responsables, commerciaux

OUTILS PEDAGOGIQUES

Questionnaires, photo, vidéo, jeux de rôle, études de cas, brainstorming, travaux en sous-groupe

HUMAN ASPECTS
1 rue des Clercs, 38000 Grenoble
Tél : 06 08 68 46 66
benjamin.glenat@gmail.com
www.human-aspects.fr