

Communication en mode projet

Réf. : COM-PRO

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

ORGANISATION

Durée

2 jours / 14 heures

Modalité

Présentiel, distanciel ou hybride

Délai d'accès

Selon le financement de la formation, les modalités et les délais d'accès à la formation peuvent être variables.

Merci de bien vouloir nous contacter au 06 26 68 55 02

TARIF

1390€ (Inter)

Intra : nous consulter

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

L'intervenant mesurera, tout au long de la formation, l'acquisition des connaissances des participants à travers la mise en place de situation in situ. En fin de formation, un questionnaire de satisfaction est remis, pour un feedback à chaud.

Délivrance d'une attestation de formation conforme à la législation en vigueur.

Lieu de la formation

A définir

ACCESSIBILITÉ

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour les adaptations nécessaires.

OBJECTIFS

Nature de l'action : Acquisition de compétences

- Comprendre les spécificités de la communication persuasive en mode projet
- Construire un argumentaire clair, structuré et adapté à différents profils
- Développer son impact : capter, maintenir l'attention et convaincre
- Anticiper et gérer les objections avec assertivité et écoute active
- Renforcer son influence personnelle pour obtenir l'adhésion en contexte transversal

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique

Un consultant expert de la thématique.

Techniques pédagogiques

- mises en situation pratique et jeux de rôle, adaptés aux besoins et au contexte des participants ;
- alternance d'outils d'aide à la décision théorique directement applicable dans le contexte professionnel ;
- travaux pratiques intersessions ;
- exercices, études de cas et cas pratiques.

Ressources pédagogiques

Un support de formation est remis aux apprenants lors de la formation.

Il présente l'essentiel des points vus durant la formation et des éléments d'approfondissement.

CONTENU DU PROGRAMME

Les fondamentaux de la communication persuasive en mode projet

- Comprendre les spécificités de la communication transversale et projet
- Les bases de la communication persuasive : structure, clarté, impact
- Construire un message simple et convaincant pour capter l'attention dès le départ

Construire un argumentaire structuré et adapté

- Organiser son argumentation de manière claire et logique
- Adapter son discours aux profils d'interlocuteurs (méthode DISC / styles de communication)
- Techniques pour maintenir l'attention et renforcer l'impact

Gérer les objections et renforcer son influence

- Anticiper et traiter les objections sans perdre de vue l'objectif
- Décoder les résistances et signaux d'opposition
- Utiliser l'écoute active et l'assertivité pour s'affirmer avec tact
- Développer une posture d'influence et favoriser l'adhésion en contexte transversal