

## 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

### 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

### ACCESSIBILITÉ

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