



Chocolate

Influence et Persuasion

2 Heures

Objectifs pédagogiques

- Découvrez les secrets de la persuasion et de l'influence.
- Apprenez à créer des messages persuasifs.
- Pratiquez des stratégies d'influence et de persuasion.

Compétences visées

Grâce aux simulateurs du jeu Chocolate, vous découvrirez les secrets de la persuasion en pratiquant les principales compétences nécessaires:

- Communication efficace, empathie, leadership, impact et influence, négociation, orientation des résultats, relations interpersonnelles, résolution de problèmes, prise de décisions.

Autres compétences intégrées :

- Apprentissage en continu, confiance en soi, maîtrise de soi, conscience de soi, concentration, flexibilité et initiative.

Publics concernés

- Tout public
- Les personnes qui ont besoin de développer leurs compétences sur l'influence et la persuasion tant dans le domaine personnel que professionnel.

Pré requis

- Disposer d'un appareil connecté à Internet (pc, tablette, smartphone)
- Exigences techniques minimales: connexion Internet avec 40Mbps, 2GB de mémoire RAM et navigateurs Google Chrome, Microsoft Edge, Mozilla Firefox ou Safari.

Modalités pédagogiques

- Formation en ligne

Moyens pédagogiques

- Support de cours
- Cas pratiques
- Vidéo

Méthodes mobilisées

- Alternance de pratique et de théorie

Modalités d'évaluation

- Système de points
- Pas d'avancement dans le jeu si pas de réussite
- Possibilité de demander des pistes
- Demande de solution

Intervenant

- Un binôme, dont Alexandre BENOIT, vous accompagnera tout au long de la formation.
- Mini bio : Alexandre est entré dans le monde L&D en 2016 et accompagne des formations spécialisées en game-based learning, capable d'aider les apprenants à acquérir de nouvelles compétences dans les domaines nécessaires à leur évolution professionnelle et personnelle.
- Adresse mail: support@game-learn.com

Lieu

Au sein des locaux de nos clients
En ligne

Dates

Dates : à la discrétion du client
Horaires : à la discrétion du client

Durée

- 2 heures de formation totale

Budget

Tarif : nous consulter

Contact

Référent administratif/Personne à contacter : Formateur du groupe

Prénom NOM qualité téléphone et/ou mail : Alexandre BENOÎT, Formateur,

Adresse mail : support@game-learn.com

Modalités et délais d'accès

- Création du client sur notre plate-forme et ajout des listes d'apprenants.
- Minimum de 15 jours de délai depuis l'achat et la vérification informatique.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous contacter :

- mail : support@game-learn.com

Programme

Module I : les clés d'une persuasion efficace

Le professeur de psychologie Milgram a mené une expérience afin de démontrer l'influence de l'autorité sur les gens.

Module II : les 7 principes de persuasion

Le succès des techniques de persuasion est dû à la manière dont nous traitons l'information : pour prendre des décisions, nous avons tendance à choisir le chemin le plus confortable, pour gagner du temps, de l'énergie et économiser notre effort menta

Principe 1: La Connexion

Qu'est-ce qui génère une « connexion » ?

Comment utiliser la « connexion » ?

Principe 2: Le Pouvoir:

Qu'est-ce qui donne du pouvoir ?

Comment utiliser le « pouvoir » ?

Principe 3: La Cohérence

Comment utiliser la « cohérence » ?

Principe 4 : Le Consensus:

Comment utiliser le « consensus » ?

Principe 5 :La Dette:

Comment utiliser la « dette » ?

Principe 6 : La Rareté

Comment utiliser la « rareté » ?

Principe 7 : Le Contraste

Comment utiliser le « contraste » ?

Module III : 4 cas pour pratiquer les principes de persuasion

L'expérience de MILGRAM.

Document mis à jour le : 24/10/2022

Version V1