

Maîtriser les mécanismes et techniques de persuasion

Description

Nous réagissons spontanément à certains stimuli qui font partie de notre ADN d'Êtres Humains. Nous avons nos préférences et c'est dans la flexibilité que nous pouvons améliorer notre communication. Comment jouer avec éthique et élégance sur ces leviers et influencer sans manipuler?

Contenu du cours

- Clés de la motivation
 - Modèle de la motivation Culbuto
 - Compétences et motivation dans un travail d'influence
- Tactiques d'influence
 - Les 12 tactiques
 - Vocabulaire et attitudes idéales
 - Les dangers en cas d'abus
 - Les raisons humaines de leur succès
 - Mise en pratique
- Eviter la manipulation
 - Approches d'auto-défense intellectuelle

Documentation

- Support de cours numérique inclus

Profils des participants

- Toute personne devant passer des messages individuels ou de groupe

Connaissances Préalables

- Pas de prérequis

Objectifs

- Comprendre les clés de la motivation
- Connaître les 12 tactiques d'influence
- Eviter des pièges manipulateurs

Niveau

Fondamental

Prix de l'inscription en Présentiel (CHF)

800

Prix de l'inscription en Virtuel (CHF)

800

Durée (Nombre de Jours)

1

Reference

COM-PERS