



# Proposition

**Journée de formation : *L'art de persuader***

Préparée pour : Martine Périgny – CLD Abitibi

Préparée par: Suzy Ethier - Gestion Consult-IIDC Management inc.

4 février 2008

T a b l e d e s m a t i è r e s

Mise en contexte .....	3
Objectifs d'apprentissage .....	4
Horaire proposé .....	4
Déroulement.....	4
Besoins logistiques .....	6
Honoraires.....	6
Les consultants.....	7

## Mise en contexte

Le mot *communication* vient du latin *communis*, ce qui signifie « commun » (mettre en commun). Lorsque nous communiquons, nous tentons d'établir une communauté avec quelqu'un en vue de partager une information ou une idée. L'acte de communiquer avec une autre personne ne dérive pas d'une science exacte. Quoiqu'il n'y ait pas de procédures précises, il existe toutefois des principes applicables et des notions spécifiques, ainsi que beaucoup de variations sur ces thèmes. De développer les habiletés d'un bon communicateur est donc un art que tous peuvent apprivoiser.

La plupart d'entre nous sommes d'accord que dans le monde du travail, comme dans tous les aspects de la vie, la crédibilité du communicateur est critique à sa communication. L'éthique d'une personne est un ingrédient essentiel au succès de toutes relations interpersonnelles. « *Sans principes communs, il est inutile de discuter.* » disait Confucius. Peu importe ce qui est dit, pour que la relation puisse fructifier, elle doit reposer sur un accord tacite et une confiance mutuelle.

Examiné dans un contexte de leadership créatif, l'art de persuader est une façon de communiquer avec puissance, confiant que vous atteindrez vos objectifs. Cette confiance se développe en sachant que les personnes avec lesquelles vous échangez peuvent vous aider à le faire. Les gens puissants encouragent les autres à s'exprimer ouvertement. De cette façon, ils sont toujours en mesure de voir où et comment les personnes qui les entourent peuvent contribuer, ou non, à l'atteinte des résultats qu'ils désirent.

Évoluant dans un monde incertain et activement compétitif, les leaders doivent rechercher les occasions de changer, d'innover dans leurs approches, d'améliorer les relations qu'ils développent avec leurs clients et leurs collaborateurs et de représenter différemment leurs idées, produits et services. Créant le pont entre le besoin et sa ressource, entre le problème et sa solution, ces communicateurs persuasifs doivent refléter l'attitude stratégique qu'une telle responsabilité requiert et se voir comme les ambassadeurs du nouveau et des professionnels dans l'art de la persuasion.

Lors de cette journée de formation, les participants verront comment ils peuvent influencer par leur style de communication et seront sensibilisés à l'importance d'accroître leurs habiletés dans l'art de persuader. Ils apprivoiseront les synthèses et techniques créatives efficaces et éprouvées.

## Objectifs d'apprentissage

À la fin de la journée, les participants auront vu:

- comment gérer l'information pour en optimiser l'impact;
- leur style de communication et comment le raffiner;
- comment développer une bonne écoute ;
- l'influence de la communication sur la réceptivité des gens ;
- les habiletés requises pour développer une communication créative ;
- apprivoisé synthèses et outils de communication.

## Horaire proposé

08h30 : Début de la formation  
10h00 : Pause-santé  
12h00 : Dîner  
13h00 : Retour en formation  
15h00 : Pause-santé  
16h30 : Fin de la formation  
16h00 : Synthèse de la journée et tour de table  
16h30 : Fin de la formation

## Déroulement

Cette journée de formation est conçue pour aider les participants à influencer par leur style de communication. Elle inclut des animations dynamiques, des activités heuristiques (découverte par soi-même), un questionnaire d'auto-évaluation, des synthèses des discussions dirigées.

### ÉLÉMENTS DE CONTENU:

- « *Le défi de la communication* » Activité heuristique; débriefing et discussion dirigée.  
Les participants expérimenteront une activité visant à leur faire prendre conscience des obstacles et des processus associés à une communication efficace.

- « *La communication et l'information* » Animation interactive  
À travers cette présentation, nous examinerons la communication comme un partage d'informations et nous verrons comment les classer pour en identifier la valeur. Nous explorerons aussi le sujet de l'angle d'un échange émotif et d'énergie.
- « *La qualité de nos communications* » Auto-évaluation  
*Comment* nous communiquons *est* ce que nous communiquons. Cet exercice vise à aider les participants à définir leur profil de communicateur.
- « *La communication créative... une science de persuasion* » Animation interactive  
Cette présentation expose les différentes notions liées à l'art de persuader, au leadership dans les communications et à la stratégie. Un outil de pensée stratégique sera introduit et utilisé par les participants dans la prochaine activité heuristique. Intégré dans le milieu de travail, il sera utile pour préparer et livrer une communication, analyser des idées et favoriser des échanges créatifs.
- « *Chronique de l'actualité sur les ondes de Radio KAOS* » Activité heuristique; débriefing et discussion dirigée.  
Coachés par Suzy et Lawrence, des équipes de journalistes pratiqueront les 5 rôles d'un fin stratège pour créer, produire et présenter leur chronique sur les ondes de Radio KAOS.
- « *La formule gagnante du leader persuasif* » Animation interactive  
Cette présentation fait un retour sur les idées clés de la journée et propose une formule importante visant à faciliter les communications du leader créatif et persuasif.

## Logistique

- Salle disposée en U, avec suffisamment d'espace libre pour une activité de groupe
- Écran
- Projecteur
- Tableau de conférence (flip-chart)

9 février 2010	Formation : L'Art de persuader Par Gestion Consult IIDC Management inc.
23 mars 2010	Formation : Mon leadership personnel et la synergie d'équipe Par ADN Organisations inc.