

FORMATION

Connaître et déjouer les techniques d'influence

« La véritable puissance, dans ce monde, ce n'est pas l'autorité, c'est l'influence. »

Alexandre VINET

PRESENTATION RAPIDE

- **Organisation** : 2 jours soit 14 heures
- **Population visée** : Tout public
- **Public concerné** : Toute personne questionnant ses pratiques sur ce sujet
- **Prérequis** : Aucun
- **Effectif** : 5 personnes minimum – 10 personnes maximum.

PROGRAMME

- **Objectifs pédagogiques** : A la fin de la formation, les stagiaires pourront :
 - ✓ Faire la distinction entre influence, manipulation, être au clair sur les objectifs poursuivis
 - ✓ Connaître les principales techniques d'influence et de manipulation
 - ✓ S'entraîner à les repérer
 - ✓ Savoir les déjouer
 - ✓ Les utiliser en retour pour affuter ses arguments, renforcer sa position
- **Méthodes Pédagogiques** :
 - ✓ Alternance d'apports méthodologiques et de méthodes pratiques
 - ✓ Des apports illustrés issus de la psychologie sociale et des neurosciences
 - ✓ Des exercices de prise de conscience
 - ✓ Des mises en situation
 - ✓ Des ateliers pratiques
 - ✓ Des échanges en groupe
- **Méthodes d'évaluation des acquis, mesure de la satisfaction** :
 - ✓ Exercices/ quizz de connaissances
 - ✓ Simulation, mises en situation
 - ✓ Exercices, études de cas
 - ✓ Evaluation de fin de stage
- **Profil formatrice** :
 - ✓ Consultante, formatrice, comédienne, spécialiste du comportement et de la relation à l'autre.
 - ✓ Psychologue du travail, formatrice depuis plus de 20 ans, elle anime régulièrement des formations sur cette thématique dans différents secteurs.

CONTENU DETAILLE

Jour 1 :

- ✓ Accueil- Définitions et réflexion, les enjeux, les contours, les limites
- ✓ Manipulation, influence, mentalisme, hypnose etc... mise en relation avec les notions d'éthique, de déontologie...
- ✓ Historique et apports de la psychologie sociale
- ✓ Utiliser les 6 principes d'influence interpersonnelle de Cialdini
- ✓ La dissonance cognitive (Festinger)
- ✓ Techniques d'engagement et soumission librement consentie (Joulé...)
- ✓ Quelques bases anatomiques, physiques et chimiques
- ✓ Lien entre émotions, logique, cerveau rationnel, relationnel, émotionnel, automatique...

Jour 2 :

- ✓ Révisions des acquis du J1
- ✓ L'impact du non verbal sur le verbal : le toucher, le regard, la sourire, la proxémique : comment interviennent-ils dans la manipulation
- ✓ Détecter les comportements suspects
- ✓ Se méfier des beaux discours : les mots comme leviers de manipulation
- ✓ Présentation d'une dizaine de techniques (Source, contenu, relation, contexte...)
- ✓ Connaître leur fonctionnement, leur origine leur efficacité, savoir les repérer et les déjouer.

TARIF

Intra : Sur devis selon degré de personnalisation (10 participants maximum)

Inter entreprise : 800 euros nets de TVA par personne pour les 2 jours

Particulier : 600 euros nets de TVA par personne pour les 2 jours



<p>Marie-Dominique QUILICI Psychosociologue Siège : 240 Chemin de cassis 13400 AUBAGNE 06.83.65.26.85</p>	<p>Kallista13@gmail.com Site Internet : Kallista-Conseil.fr Siret : 405 002 890 00052- APE 8559A N° de déclaration d'activité : 93 13 13825 13 Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état.</p>
---	---