L’AKADÉMIE DU DIGITAL · PROGRAMME DE FORMATION Certification Qualiopi en cours de préparation

Langage et Techniques d’Influence

FOR-CMR-M5-A · Communication Relationnelle

Argumenter, convaincre et négocier de façon éthique : comprendre les leviers de l’influence pour s’en protéger et les utiliser avec respect

DURÉE
14 heures — 2 modules de 7h (théorie et atelier)

TARIF
Sur devis

PUBLIC
Entreprises & particuliers

DÉLAI D’ACCÈS
Accès sous 2 jours ouvrés après validation du besoin et des prérequis.

Formation animée en co-intervention, établie sur devis. Tarif calculé sur la base de 70 € HT/h (module de 14 h) ; indicatif et négociable selon le volume, le format et le contexte.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les principaux leviers psychologiques de l’influence
- Construire un message clair et structuré, adapté à son interlocuteur
- Utiliser le questionnement et la reformulation pour orienter un échange
- Préparer et conduire une négociation en recherchant un accord équilibré
- Repérer les techniques de manipulation et savoir y répondre

Public concerné

- Salariés, managers et équipes souhaitant améliorer leurs relations professionnelles
- Particuliers, indépendants et porteurs de projet
- Étudiants et apprenants d’écoles et de centres de formation

Prérequis

- Aucun prérequis technique ni diplôme particulier.
- Être disposé à participer à des mises en situation et à des échanges en groupe dans un cadre bienveillant.

Programme

THÉORIE Module Théorique — Langage et Techniques d'Influence

Le module présente les leviers d'influence les plus étudiés (réciprocité, engagement, preuve sociale, autorité, rareté, sympathie), la construction d'un argumentaire, le rôle du cadrage et du choix des mots, les bases de la négociation raisonnée et les signaux de manipulation.

Objectif : connaître les leviers de l'influence et structurer une argumentation et une négociation.

- Leviers psychologiques de l'influence.
- Argumentation, cadrage et choix des mots.
- Négociation raisonnée et repérage de la manipulation.

Évaluation : Quiz et analyse d'un message d'influence.

Accueil & cadrage	15 min	Présenter le programme, les objectifs et le déroulé ; recueillir les attentes. Présentation orale, tour de table.	
Les leviers de l'influence	2h05	Réciprocité, engagement, preuve sociale, autorité, rareté, sympathie : exemples du quotidien. Exposé interactif, exemples concrets, échanges avec le groupe.	Questions orales ; mini-quiz.
Argumenter et cadrer	2h05	Structurer un argumentaire ; effets du cadrage et du choix des mots. Exposé interactif, exemples concrets, échanges avec le groupe.	Questions orales ; mini-quiz.
Négocier et se protéger	2h05	Négociation raisonnée ; signaux de manipulation et réponses possibles. Exposé interactif, exemples concrets, échanges avec le groupe.	Questions orales ; mini-quiz.
Synthèse & évaluation	30 min	Reprendre les points clés et évaluer les acquis du module. Récapitulatif collectif, retour des participants.	Quiz de fin de module (réussite ? 60 %).

ATELIER **Atelier Pratique — Langage et Techniques d'Influence**

À partir de situations apportées par les participants, ils décryptent des messages d'influence, construisent et testent un argumentaire, préparent une négociation (objectifs, alternatives, concessions) puis la jouent en binôme avant un débriefing collectif.

Objectif : construire un argumentaire éthique et conduire une négociation simulée.

- Décryptage de messages d'influence.
- Construction et test d'un argumentaire.
- Préparation et simulation d'une négociation.

Évaluation : Simulation de négociation et retour des pairs.

Lancement de l'atelier	15 min	Présenter les consignes, le cadre de confidentialité et la répartition en binômes ou sous-groupes. Présentation orale, constitution des groupes.	
Décrypter l'influence	2h05	Analyse de messages publicitaires, commerciaux et relationnels : leviers à l'œuvre. Mises en situation en binômes et sous-groupes, jeux de rôle, débriefing collectif.	Observation de l'intervenante ; auto-évaluation guidée.
Mon argumentaire	2h05	Construire puis tester un argumentaire sur une situation réelle. Mises en situation en binômes et sous-groupes, jeux de rôle, débriefing collectif.	Observation de l'intervenante ; auto-évaluation guidée.
Simulation de négociation	2h00	Préparer ses objectifs, alternatives et concessions ; jouer la négociation en binôme. Mises en situation en binômes et sous-groupes, jeux de rôle, débriefing collectif.	Observation de l'intervenante ; auto-évaluation guidée.
Restitution & bilan	25 min	Restituer ses productions, tirer les enseignements et formuler un plan d'action personnel. Restitution orale, retour collectif, plan d'action écrit.	Plan d'action écrit et échange avec l'intervenante.
Enquête de satisfaction	10 min	Recueillir la satisfaction à chaud. Questionnaire de satisfaction.	Enquête de satisfaction.

Modalités et moyens pédagogiques

Formation en présentiel dans nos locaux ou dans vos locaux, en groupe restreint. Alternance d'apports théoriques, d'ateliers pratiques et de mises en situation.

Matériel requis :

Aucun matériel informatique particulier ; salle permettant le travail en sous-groupes

Modalités d’évaluation

Évaluation des acquis en cours et en fin de formation, attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire.

Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez-nous avant l’inscription pour étudier les aménagements nécessaires.

Financement

Devis ou convention de formation sur demande. La certification Qualiopi est en cours de préparation : l’éligibilité aux financements OPCO sera ouverte après son obtention.

Audit de certification prévu au T1 2027. Aucune éligibilité OPCO avant l’obtention.

Formateur(s)

Claire Marguerie — Formatrice — psychologie cognitive, communication et PNL