

Sept minutes pour convaincre

Titre(s) : Sept minutes pour convaincre

Auteur(s) : Bellenger, Lionel

Editeur, producteur : ESF, 2006

Description matérielle : 126 p. : couv. ill. en coul. ; 21 cm

ISBN : 978-2-7101-1772-8

Note(s) : Index. La couv. porte en plus : Transformer la contrainte de temps en atout. Valoriser ses arguments dans l'urgence. Mobiliser autour de ses idées. Avec des tests et des exercices pour vous aider à progresser.

Résumé ou extrait : Comment vendre ses idées et ses projets quel que soit le contexte ? Même lorsque vous ne disposez pas d'assez de temps, il y a toujours moyen d'arriver à ses fins. Grâce à cet ouvrage, apprenez à emporter l'adhésion en un tour de main ! L'auteur vous montre comment : - identifier les situations où il faut aller vite ; - articuler vos idées avec netteté ; - trouver les accroches qui vont convaincre rapidement. Pour améliorer votre impact personnel et votre pouvoir d'influence, asseoir votre crédibilité et votre autorité, mobiliser autour de vos idées et désamorcer les résistances. Premières lignes : C'est bien connu : les interventions orales les plus courtes sont les plus difficiles. En cela, vous avez raison de vous en méfier. Mais, aujourd'hui, les modes de communication rapide sont un genre qui s'installe de plus en plus dans les pratiques de travail. Mieux vaut donc savoir vous préparer quand vous n'avez que quelques minutes pour convaincre ! Pour réussir ce défi, vous devez mettre tous les atouts de votre côté. Cet ouvrage va déjà vous aider à faire votre propre examen critique. Vous capitaliserez ensuite sur votre expérience et apprendrez à vous préparer à l'épreuve de l'urgence et à déjouer tous les pièges. En investissant le temps nécessaire à cette préparation, vous deviendrez un professionnel des interventions orales express : vous saurez rechercher des idées, établir des scénarios gagnants, trouver les accroches qui captivent, articuler les idées avec netteté et choisir les mots qui font mouche. En bref vous saurez aller à l'essentiel avec aisance, en étant convaincant, consistant et fiable aux yeux de votre public. Pour convaincre en sept minutes, il vous faut enfin compter sur votre propre conviction, pour faire passer le message et faire de votre potentiel d'expression un allié. En effet, votre enthousiasme et votre sérieux, nourris d'une forte concentration, deviendront les meilleurs refl

Sujet(s) : communication
communication orale technique

Sujet - Nom commun : 600 Technologie Sciences appliquées