



FICHE PRATIQUE

51 SOFT SKILLS DE BASE ► COMPÉTENCES SOCIALES ► NÉGOCIATION

Influence et persuasion : Faculté de convaincre ou de faire passer des idées pour nourrir la prise de décision

Ce document est régulièrement mis à jour.

Téléchargez gratuitement la dernière version sur [Déblique-tes-soft-skills.com](https://debloque-tes-soft-skills.com)

MISE EN GARDE

Pour la plupart d'entre nous, les Soft Skills apprises en formation, sur la base d'une liste de recettes à appliquer dans telle ou telle situation, ne sont pas durablement exploitables : les mauvais comportements reprennent très vite le dessus, la Soft Skill ne peut pas s'exprimer, elle est BLOQUÉE par un ensemble de comportements contre-productifs dont on ne sait pas se débarrasser.

Suite à la découverte d'un incroyable protocole imaginé par 2 professeurs de la Harvard Business School, une offre exclusive permet désormais de DÉBLOQUER réellement et définitivement ses Soft Skills.

Découvrez cette offre sur [Déblique-tes-soft-skills.com](https://debloque-tes-soft-skills.com)

Le contenu de cette fiche pratique a été généré par une Intelligence Artificielle pilotée par une Intelligence Humaine - La définition de la Soft Skill est celle proposée par les équipes de Jobready.

Comportements recommandés :

1. Structurer son discours de manière claire et logique

→ Présenter ses idées avec une introduction, un développement et une conclusion.

Exemple : « Je vais vous expliquer pourquoi cette approche est bénéfique, en commençant par les gains financiers, puis en abordant l'impact sur l'équipe. »

2. S'appuyer sur des faits et des données vérifiables

→ Étayer son argumentation avec des éléments concrets et mesurables.

Exemple : « Selon notre dernière analyse, cette solution a permis d'augmenter la productivité de 20 %. »

3. Adapter son discours à son interlocuteur

→ Prendre en compte les attentes, le niveau de connaissance et les priorités de l'audience.

Exemple : Face à un dirigeant, mettre en avant les bénéfices stratégiques ; face à un technicien, insister sur les aspects techniques.

4. Utiliser un langage simple et compréhensible

→ Éviter le jargon excessif et rendre ses idées accessibles.

Exemple : Plutôt que « Nous allons optimiser la scalabilité du système », dire « Nous allons rendre le système plus rapide et plus stable. »

5. Anticiper et répondre aux objections de manière constructive

→ Montrer qu'on a pris en compte les éventuelles réticences et y apporter des réponses.

Exemple : « Je comprends votre inquiétude sur le coût initial, mais voici pourquoi cet investissement est rentable sur le long terme. »

6. Utiliser des exemples concrets et parlants

→ Illustrer ses propos avec des cas réels pour les rendre plus impactants.

Exemple : « L'année dernière, une entreprise similaire a mis en place cette

stratégie et a vu ses ventes augmenter de 30 % . »

7. Faire preuve de conviction et d'enthousiasme

→ Une communication dynamique capte l'attention et motive l'adhésion.

Exemple : « Je suis convaincu que cette approche est une vraie opportunité pour nous, et voici pourquoi ! »

8. Engager l'audience en sollicitant son avis

→ Impliquer les interlocuteurs dans la réflexion pour favoriser l'adhésion.

Exemple : « Que pensez-vous de cette approche ? Avez-vous des préoccupations particulières ? »

9. Utiliser des supports visuels pour renforcer son message

→ Des graphiques, schémas ou diapositives facilitent la compréhension et la mémorisation.

Exemple : Présenter un graphique montrant l'évolution des ventes après une décision similaire.

10. Conclure avec une proposition claire et actionnable

→ Laisser un message précis et donner une direction concrète.

Exemple : « Je vous propose que nous testions cette méthode pendant trois mois et que nous fassions un bilan ensuite. »

Comportements à éviter :

1. Présenter un discours confus ou désorganisé

→ Un manque de structure nuit à la compréhension.

Exemple : Sauter d'un point à l'autre sans fil conducteur, rendant le message difficile à suivre.

2. Se baser uniquement sur des opinions sans preuves concrètes

→ Les décisions doivent être fondées sur des faits et non sur des impressions.

Exemple : « Je pense que ça pourrait marcher » au lieu de présenter des données chiffrées.

3. Utiliser un jargon technique excessif sans explication

→ Un langage trop complexe peut perdre l'audience.

Exemple : « Cette méthode améliore la synergie interfonctionnelle via une approche itérative » au lieu de « Elle facilite la collaboration entre les équipes. »

4. Ne pas écouter ou ignorer les objections

→ Ne pas prendre en compte les inquiétudes des autres peut freiner l'adhésion.

Exemple : Répondre « Ce n'est pas un problème » sans expliquer pourquoi une crainte est infondée.

5. Manquer de confiance ou parler d'une voix monotone

→ Une attitude hésitante peut diminuer l'impact du message.

Exemple : Dire « Peut-être que cette idée est intéressante... » au lieu de « Cette solution est une vraie opportunité. »

6. Négliger l'importance du non-verbal

→ Une posture fermée ou un regard fuyant peut nuire à la crédibilité.

Exemple : Parler en regardant ses notes sans jamais croiser le regard des interlocuteurs.

7. Imposer son idée sans laisser place au dialogue

→ Une approche autoritaire peut générer du rejet.

Exemple : « C'est la meilleure solution et il n'y a pas à discuter. »

8. Ne pas adapter son discours à l'audience

→ Un message trop généraliste peut manquer son objectif.

Exemple : Présenter un projet avec trop de détails techniques à un comité de direction au lieu de se concentrer sur les impacts stratégiques.

9. Se contredire ou manquer de cohérence dans ses arguments

→ Un raisonnement flou nuit à la crédibilité.

Exemple : Dire d'abord que la solution est rapide à mettre en place, puis qu'elle nécessite six mois de travail.

10. Ne pas proposer de plan d'action concret

→ Un discours convaincant doit déboucher sur des actions claires.

Exemple : Finir une présentation sans donner de prochaines étapes ou demander une décision.

En appliquant ces bonnes pratiques, on maximise ses chances de convaincre et d'influencer positivement la prise de décision en milieu professionnel ! 🚀