

Serious game sur l'influence et la persuasion



Description générale :

Après avoir travaillé pendant un certain temps au sein de la chocolaterie qui appartient à sa famille, Markus est envoyé en Amérique du Sud pour en apprendre davantage sur les plantations qui fournissent l'entreprise familiale en cacao. Là-bas, il rencontre Olivia, une militante qui lutte pour mettre en œuvre le système du commerce équitable. La jeune femme va lui permettre de découvrir les secrets de la persuasion et de l'influence. Ils vont alors commencer à construire ensemble un chemin au cours duquel ils devront influencer des personnes importantes de leur entourage afin d'atteindre de grands objectifs de carrière et de vie.

Caractéristiques :

Un programme de formation reposant sur la méthodologie du *game-based learning* :

- Applicable et pratique.
- Révolutionnaire et impressionnant.
- Accrocheur et innovant.
- Apprentissage par l'expérience.
- Flexible, rapide et simple à mettre en place.
- Amusant et agréable.
- Unique.

Serious game sur l'influence et la persuasion

Méthodologie :

La méthodologie du *game-based learning* développée par Gamelearn associe 3 éléments :

1. **Un contenu de qualité** avec une approche éminemment pratique, utile, et directement applicable au poste de travail.
2. **Des techniques de gamification** comme la mise en récit, les classements, les niveaux ou les badges qui permettent de transformer l'apprentissage en une expérience différente et amusante, capable de provoquer l'engagement des apprenants.
3. **Des exercices utiles** permettant à l'apprenant de mettre ses connaissances en pratique dans un environnement sûr, sans stress, tout en recevant un *feedback* sur les points à améliorer.

Objectifs :

- Découvrez les secrets de la persuasion et de l'influence.
- Apprenez à créer des messages persuasifs.
- Pratiquez des stratégies d'influence et de persuasion.



Serious game sur l'influence et la persuasion

Programme :

Le programme de formation enseigne à quiconque comment utiliser les principes de persuasion.

- Les clés d'une persuasion efficace.
- Les sept principes de persuasion.
- Quatre cas pour pratiquer les principes de persuasion.

Connaissances et compétences :

Grâce aux simulateurs du jeu Chocolate, vous découvrirez les secrets de la persuasion en pratiquant les principales compétences nécessaires.

- Communication efficace, empathie, leadership, impact et influence, négociation, orientation des résultats, relations interpersonnelles, résolution de problèmes, prise de décisions.

Autres compétences intégrées :

- Apprentissage en continu, confiance en soi, maîtrise de soi, conscience de soi, concentration, flexibilité et initiative.



Serious game sur l'influence et la persuasion



À qui s'adresse-t-il ?

Chocolate est destiné à tous les profils, en particulier ceux qui ont besoin d'améliorer leur façon d'influencer les décisions des autres à l'aide de la persuasion :

- Cadres supérieurs.
- Dirigeants.
- Directeurs ou gérants.
- Chefs d'entreprises.
- Entrepreneurs.
- Managers.
- Directeurs des ventes.
- Commerciaux.
- Responsables régionaux.

Fonctionnement :

1. Pour jouer, il suffit d'avoir un appareil connecté à Internet.
2. L'accès peut se faire à travers la plate-forme de Gamelearn ou en ajoutant ce jeu aux autres solutions de votre LMS (Cornerstone, Moodle, SAP Success Factors...).
3. Vous pouvez accéder aux informations sur l'évolution de vos apprenants et de vos groupes en temps réel.