

Rx PERSUASION: Comment influencer avec éthique (1^{re} édition)

«On n'attrape pas les chenilles avec un filet à papillons.»



Le CFPC, en collaboration avec Excellerate, a créé un programme très attendu. Ce nouveau programme fort enthousiasmant enseigne aux associés de TOUS LES SERVICES de l'entreprise à mettre en application l'art et la science de l'influence et de la persuasion, les deux piliers du changement du comportement.

**excellerate**

Richard avançait à pas de tortue sur Avenue Road durant l'heure de pointe. Il s'en allait à une activité qu'il appréhendait en secret jusqu'à tout récemment, soit sa réunion de cycle trimestrielle avec son équipe. Il attendait à un feu rouge lorsqu'un sourire s'afficha sur son visage. «Si seulement j'avais su alors ce que je sais maintenant, pensa-t-il.» Il avait été frustré de ne pas savoir comment aider son équipe à accroître son influence auprès des médecins. Il ne pouvait faire autrement qu'être étonné de la façon dont les choses avaient changé depuis le temps où il avait été représentant à Calgary. Les associés faisaient de leur mieux, mais il semblait impossible pour eux d'avoir la même influence que Richard avait à son époque. Richard se rappelait comment il se sentait il y a seulement quelques mois avant d'entreprendre le programme, comme si lui et son groupe ne savaient pas vraiment quoi faire ni quoi dire pour exercer l'influence pour laquelle on les payait. Maintenant, Richard avait de nouvelles idées ainsi qu'un plan. Le feu de circulation passa au vert. En accélérant, Richard eut un soupir de soulagement.

Êtes-vous un influenceur?

Pensez à la dernière fois où vous avez essayé de changer la façon de faire de quelqu'un :

- les habitudes de prescription d'un médecin
- la position de votre patron concernant une proposition
- les habitudes d'alimentation de votre conjoint

Maintenant, réfléchissez à la manière dont vous avez abordé la situation :

- Avez-vous parlé ou écouté?
- Avez-vous évité les plus grosses erreurs que les gens ont l'habitude de faire?
- Étiez-vous convaincant?

À la fin, avez-vous abordé votre défi en toute confiance en sachant que vous, avec vos paroles ou vos actions, pouviez faire progresser la personne vers l'adoption du comportement voulu?

Dans un sondage mené par le CFPC, un groupe de 80 directeurs des ventes canadiens a confirmé, deux années de suite, que la capacité de changer les comportements des médecins était la compétence la plus importante que les associés du secteur pharmaceutique avaient à développer.

Rx PERSUASION : Comment influencer avec éthique (1^{re} édition)

Le CFPC, en collaboration avec Excellerate, a créé un programme très attendu. Ce nouveau programme fort enthousiasmant enseigne aux associés de TOUS LES SERVICES de l'entreprise à mettre en application l'art et la science de l'influence et de la persuasion, les deux piliers du changement du comportement.

Pourquoi apprendre l'art de l'influence et de la persuasion?

En bref, apprendre à influencer efficacement peut nous permettre de changer... absolument tout!

Votre subsistance même repose sur votre capacité d'influencer le changement; d'influencer, en fin de compte, le résultat optimal des patients. En plus d'influencer les clients externes, il est essentiel d'influencer les personnes de votre organisation, c'est-à-dire vos collègues, votre équipe et vos patrons. Il n'y a rien de plus frustrant que d'échouer dans nos efforts de nous changer nous-mêmes ou de changer les autres. De même, il n'y a rien qui nous rend plus fiers que de réussir à générer le changement. L'une des plus grandes récompenses professionnelles que l'on puisse avoir est d'être témoin chez les autres d'un changement dont on est le catalyseur.

Pourquoi apprendre cela MAINTENANT?

Le temps n'a jamais été plus propice. On en a appris plus sur l'influence et la persuasion au cours des 20 dernières années que durant toute l'histoire de la psychologie et de la neuroscience. Ces connaissances arrivent juste à temps! Notre milieu commercial a changé de manière importante et nous avons besoin de nouvelles idées, et rapidement! Ces idées sont donc maintenant à la disposition de quiconque sait les demander!

Pourquoi pas? Qu'avez-vous à perdre?

Accompagnez Richard dans sa découverte de la manière d'accroître plus efficacement son influence et sa persuasion. À la fin de ce voyage, vous aurez acquis de nouvelles idées et un système éprouvé que vous pourrez mettre en pratique dans vos propres défis pour influencer les autres plus efficacement.

Produire des résultats

Nous voulons que vous retiriez le maximum de votre investissement de temps, d'efforts et d'argent dans ce programme. Notre but n'est pas simplement de vous voir compléter le programme, mais plutôt de vous préparer à produire des résultats! Pour cela, nous vous offrons un programme d'apprentissage en cinq étapes :

Étape I – Répondre au sondage préliminaire intitulé «Êtes-vous un influenceur?»

Étape II – Lire l'introduction et le module 1

Étape III – Compléter en ligne le module 2 interactif, puis lire les 12 derniers modules, enregistrer les idées et établir vos objectifs.

Étape IV – Mettre vos nouvelles idées en pratique et en discuter au sein d'une communauté virtuelle, activité facultative : participer à un coaching téléphonique et à des ateliers en direct (frais en sus)

Étape VI – Faire l'examen à choix multiples de niveau 1, activité facultative : faire l'examen de niveau 2, soit une composition écrite (frais en sus), répondre au sondage postérieur au programme, puis célébrer et partager votre succès!

La prochaine étape

Vous pouvez vous inscrire à «Rx PERSUASION : Comment influencer avec éthique» sur notre site Web, au www.cpe-cfpc.org ou en téléphonant au 1-888-333-8362.