

Avant l'apéro !

La nouvelle formule de conférence de la CCI de Narbonne

■ INSCRIPTION OBLIGATOIRE

Mme / M.

Entreprise :

Adresse :

CP : Ville :

Tél. Mail :

participera ne participera pas

sera accompagné de :

Avant l'apéro ! du 14 octobre 2010 - 18h30



apprendre
à convaincre
(grâce aux principes de l'illusion)

■ A retourner avant le 8 octobre 2010 à la CCIN
BP 7101 - 11781 Narbonne cedex
Tél : 04 68 42 71 02 - Fax : 04 68 42 71 12
Mail : direction@narbonne.cci.fr



apprendre
à convaincre
(grâce aux principes de l'illusion)

par **Jacques Paget**

Avocat de formation
Expert en négociations
Maître en illusion



Jeudi 14 octobre 2010
18 h 30 - CCI de Narbonne





apprendre à convaincre

(grâce aux principes de l'illusion)

par Jacques Paget

Avocat de formation
Expert en négociations
Maître en illusion

Le contrôle de l'esprit critique.

Depuis quelques années, les inventeurs de numéros d'illusions développent des procédés pour maîtriser l'esprit critique de leurs spectateurs. Le contenu de cette intervention permet de découvrir ces principes pour les appliquer à la vente ou la négociation.

Déroulement de la soirée

■ Démonstrations de cold reading, de lecture de pensées, de persuasion et d'influence. Analyse des mécanismes de blocage du raisonnement

■ Explications des principes psychologiques utilisés en illusionnisme : le silence - le calme - le doute - la cohérence - Le rapport antipathie/sympathie Le principe de décalage. La théorie de ACA (actions à continuité apparente) de A. de Ascanio. Comment deviner, anticiper, prévoir, provoquer les réactions d'un interlocuteur.

■ Exemples et méthodes d'application des principes à différentes formes de communication relationnelle : entretiens, négociations, argumentaires de vente, discours, soutenances de thèses, plaidoiries.

■ Mise en application pratique des mécanismes exposés sous forme de tour de cartes psychologiques exécutés à tour de rôle par les participants et exercices de construction d'argumentaires à paradigmes auto-bloquants.



Expert ayant suivi en parallèle à ses études de droit une formation en illusionnisme auprès des meilleurs experts mondiaux, Jacques Paget devient, dès 1985, l'un des meilleurs spécialistes du «close-up», méthode permettant de présenter des effets à quelques centimètres des yeux et fondée essentiellement sur la psychologie.

Il renonce alors à la profession d'avocat et se consacre exclusivement à cet art qu'il exerce sous différents aspects. Jean-Claude Decaux l'introduit auprès des grands patrons d'entreprises pour lesquels il anime séminaires et conférences et dispense ses conseils en psychologie commerciale et relationnelle.

Patrick Sabatier lui ouvre les portes de la télévision des dernières grandes émissions de variétés, auxquelles il participe avec succès de 1991 à 1994.

Ayant créé la société Libra Conseils, Jacques Paget anime aujourd'hui des séminaires sur la psychologie particulière de l'illusionnisme appliqué à la négociation et sur la créativité en illusionnisme pour le développement de la recherche et du marketing.



Avant l'apéro !

Avec la complicité de l'Acel, (Association des Chefs d'Entreprises Lézignanais) et fort du succès des deux premières soirées, le Président Ballester renouvelle la formule Avant l'apéro ! Expertise et convivialité seront à nouveau au menu de la soirée avec un intervenant de grande qualité : Jacques Paget.



Une dégustation de vin orchestrée par le Club Table & Vin de l'Aude mettra à l'honneur :

- les Caves du Mont Tauch à Tuchan
- le Domaine Lalaurie à Ouveillan

pour clôturer de façon sympathique la soirée !