

Argumenter et convaincre

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Type de formation : Formation continue

Éligible au CPF : Non

Domaine : Management du SI

Action collective : Non

Filière : Relations humaines

Rubrique : Communication

Code de formation : COM104

€ Tarifs

Prix public : 1365 €

Tarif & financement :

Nous vous accompagnons pour trouver la meilleure solution de financement parmi les suivantes :

- **Le plan de développement des compétences** de votre entreprise : rapprochez-vous de votre service RH.
- **Le dispositif FNE-Formation.**
- **L'OPCO** (opérateurs de compétences) de votre entreprise.
- **Pôle Emploi** sous réserve de l'acceptation de votre dossier par votre conseiller Pôle Emploi.
- **CPF -MonCompteFormation**

Contactez nous pour plus d'information

PRÉSENTATION

Objectifs & compétences

- Identifier les bases de la communication et les obstacles
- Maîtriser les techniques d'argumentation factuelle
- Apprendre à adapter l'argumentaire à son interlocuteur
- Vendre ses idées et convaincre ses interlocuteurs
- Écouter et rebondir sur les remarques

Public visé

Toute personne amenée à travailler en équipe fonctionnelle ou en projet.

Pré-requis

Aucun

Lieux & Horaires

Durée : 14 heures

Délai d'accès :

Jusqu'à 8 jours avant le début de la formation

PROGRAMME

Principes généraux de la communication

Identifier les bases de la communication et les obstacles.
Les facteurs de l'argumentation. Les bases de la communication persuasive.
Les facteurs humains et leurs interactions.

Travaux pratiques

Test d'auto positionnement et analyse des résultats.
Les techniques pour argumenter
Utiliser l'argumentation factuelle.
Structurer les explications.
Renforcer les démonstrations.
Favoriser les déductions.
Appuyer votre pouvoir de persuasion par l'argumentation comportementale.
Apprendre à adapter l'argumentaire à son interlocuteur.
Bâtir la confiance pour favoriser la persuasion.
Adopter les comportements assurant l'écoute et la compréhension.

Travaux pratiques

Mises en situation sur cas filmé : découvrir des arguments utilisables, analyse des séances en groupe.
Les techniques pour convaincre
Savoir questionner son interlocuteur.
Écouter et rebondir sur les remarques.
Anticiper les objections et les questions.
Défendre ses idées avec conviction.
Savoir faire des concessions.

Travaux pratiques

Mise en situation filmée : utiliser des arguments pour convaincre, analyse des séances en groupe.
Les éléments d'adhésion de son auditoire

📅 Prochaines sessions

Consultez-nous pour les prochaines sessions.

Comprendre les réactions de défense et de stress de son interlocuteur.
Adopter un comportement assertif.
Situer les freins aux développements.
Identifier les comportements "en repli" en fonction des types de personnalité.
Reconnaître la "survie" de son interlocuteur.
Accompagner son interlocuteur pour passer en "croissance".
Répondre aux attentes et besoins de son interlocuteur en adaptant ses comportements et son langage.
Utiliser les mots justes pour éviter les blocages.
Se synchroniser avec son interlocuteur.

MODALITÉS

Modalités

Modalités : en présentiel, distanciel ou mixte – Horaires de 9H à 12H30 et de 14H à 17H30 soit 7H – Intra et Inter entreprise

Pédagogie : essentiellement participative et ludique, centrée sur l'expérience, l'immersion et la mise en pratique. Alternance d'apports théoriques et d'outils pratiques.

Ressources techniques et pédagogiques : Support de formation au format PDF ou PPT Ordinateur, vidéoprojecteur, Tableau blanc, Visioconférence : Cisco Webex / Teams / Zoom

Pendant la formation : mises en situation, autodiagnostic, travail individuel ou en sous-groupe sur des cas réels

Méthode

Fin de formation : entretien individuel

Satisfaction des participants : questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation

Assiduité : certificat de réalisation (validation des acquis)