

ARGUMENTER POUR CONVAINCRE

Objectifs de la formation :

Identifier les bases de la communication et les obstacles
Maîtriser les techniques d'argumentation factuelles
Apprendre à adapter l'argumentaire à son interlocuteur
Vendre ses idées et convaincre ses interlocuteurs

CONTENU :

1° 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

EXERCICES / ETUDES DE CAS

2° 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

EXERCICES / ETUDES DE CAS

3° 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

EXERCICES / ETUDES DE CAS

4° Les éléments d'adhésion de son auditoire :

- Comprendre les réactions de défense et de stress de son interlocuteur
- Adopter un comportement assertif
- Situer les freins aux développements et identifier les comportements "en repli" en fonction des types de personnalités
- Répondre aux attentes et aux besoins de son interlocuteur en adaptant ses comportements et son langage

EXERCICES / ETUDES DE CAS

POUR QUI ? :

Toutes les personnes amenées à travailler en équipe fonctionnelle ou en projet.

PRE-REQUIS ? :

Aucun

DELAI D'ACCES :

8 à 15 jours

LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION :

- 2 jour(s) de formation, de mises en pratique et d'échanges, entièrement dédiés au thème
- Un consultant expert
- De nombreux exercices, cas pratiques & quiz

MODALITES PEDAGOGIQUES MISES EN ŒUVRE :

- Apports théoriques et pratiques adaptés au secteur d'activité de l'apprenant
- Cas pratiques, qcm et exercices
- Remise d'un support pédagogique
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

MODALITES DE SUIVI DE L'ACTION :

- Feuilles de présences signées par le(s) participant(s) et par le formateur
- Attestation de fin de formation (avec les objectifs, la nature et la durée de l'action, les résultats de l'évaluation)

MODALITES D'EVALUATION & DE SUIVI PEDAGOGIQUE :

- Test de positionnement en amont de la session
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Validations des acquis à chaque étape de la session, grâce à des test de connaissances
- Echange avec le formateur et retour d'expérience tout au long de la session
- Evaluation pour valider vos acquis en fin de formation

EVALUATION DES RESULTATS ATTENDUS ET DE LA SATISFACTION :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis (début & fin de formation)
- Evaluation la progression pédagogique tout au long de l'action
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation et à 3 mois.

MODALITES PRATIQUES :

- Dans la ville de votre choix ou dans vos locaux
- En distanciel (via Zoom, Skype, ...)
- Session accessible aux personnes en situation de handicap, locaux ERP
- Contenu sur mesure à la demande

TARIF : A partir de 460 €

Durée : 2 jours / 14H

Session en Intra ou Inter-entreprises

Possibilité de session en Distanciel ou Présentiel à la demande