



2  
Jours

## Argumenter et convaincre en entreprise

dans **COMPETENCES RELATIONNELLES - COMPETENCES RELATIONNELLES** / Réf : EFF-COR-01

### Objectifs de la formation

- Développer sa force de persuasion
- Gérer les différents outils et techniques de la persuasion
- Construire des argumentaires efficaces pertinents et adaptés à ses interlocuteurs

### Programme de la formation

#### 1. Pratiquer un autodiagnostic de sa communication

- Les difficultés rencontrées
- Les points forts

#### 2. Identifier les situations nécessitant une argumentation

- Persuader l'autre ou les autres
- Persuader des auditeurs
- Argumenter dans la négociation
- Rallier ses alliés

#### 3. Intégrer la nécessité de comprendre afin de convaincre

- Les réactions de défense et de stress
- Les différents types de personnalités
- Les attentes et les besoins

#### 4. Identifier les argumentations pour convaincre

- Les argumentations fondées sur le raisonnement
- Les argumentations fondées sur l'émotion
- Les argumentations fondées sur la conviction



## 5. Examiner les comportements et formulations adaptés pour convaincre l'autre

- Argumentation positive pour influencer avec intégrité
- Choisir les arguments adaptés à son interlocuteur
- L'importance du non-verbal
- Les formulations positives

## 6. Distinguer les techniques pour convaincre

- L'introduction du dialogue
- Le questionnement
- La réfutation
- La défense de ses idées
- L'argumentation pour le public

## 7. Influencer avec efficacité

- Reconnaître ses interlocuteurs, écouter et répondre
- Choisir les mots justes
- Anticiper les objections et les questions piège
- Déjouer la mauvaise foi

### Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

### Public cible

Toute personne amenée à défendre un point de vue et à susciter une adhésion

### Pédagogie

### Méthodes pédagogiques



- Nos formateurs basent leur animation sur des techniques de pédagogie active, et si nécessaire sur des méthodes ludopédagogiques. Afin de renforcer l'apprentissage et d'optimiser une application pratique sur le terrain, les apprenants bénéficient d'exercices, cas concrets conçus par des professionnels de terrain, jeux de rôles, quizz, tests, adaptés au programme de formation.

## Modalités d'évaluation

- Une évaluation à chaud est effectuée en fin de formation par des tests permettant de valider la compréhension et l'intégration de la thématique par les apprenants; une évaluation à froid peut être proposée quelques mois après la formation afin de valider l'appropriation des méthodes et les changements obtenus à la suite de la formation.
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de la formation.

