



FORMATIONS COURTES

INITIATION



Ref. : 8953039

Duration :
2 jours - 14 heures

Pricing :
Employee - Company :
1370 €

Code Dokelio : 031390

ARGUMENTER ET PERSUADER

Gagner en force de conviction

Défendre une idée, un projet, convaincre un client... de nombreuses situations professionnelles font appel à notre force de conviction. Improviser en pareil moment peut s'avérer risqué. Comprendre les ressorts de la persuasion, construire un argumentaire adapté au contexte et à son interlocuteur permettent de gagner en force de persuasion.

OBJECTIVES

Construire une argumentation efficace et pertinente
Maîtriser les différents outils et techniques de persuasion
Élaborer des messages adaptés à ses interlocuteurs

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

CONCERNED PUBLIC

Cadres et collaborateurs souhaitant améliorer leur pouvoir de persuasion face à différents interlocuteurs

PREREQUISITE

Mener régulièrement tout type de négociations dans l'exercice de ses fonctions

COMPÉTENCES ACQUISES

Convaincre une personne ou une assemblée en utilisant des techniques de persuasion

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quiz amont
Modules vidéos
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAM

Argumenter et persuader

Maîtriser les différents outils et techniques de la persuasion

Du côté " récepteur "

- Identifier l'impact de la perception
- Prendre en compte la communication non verbale
- Respecter les règles de la communication interactive
- Adopter l'écoute active

Du côté " émetteur "

- Favoriser une prise de contact réussie
- Garder le contrôle
- Occuper le temps et l'espace
- Répondre aux objections : la méthode AQOR

Jeu de rôles : appropriation des diverses techniques de persuasion

Élaborer des messages adaptés à ses interlocuteurs

- Se poser les sept bonnes questions pour préparer un argumentaire
- Déterminer les objectifs et sous-objectifs
- Connaître les différents canaux de communication
- Argumenter en trois dimensions
- Choisir le plan de présentation adapté
- Élaborer les trois fiches d'un conducteur





Exercice d'application : élaboration d'argumentaires spécifiques en fonction des besoins précis des participants

Mener des entretiens efficaces et pertinents

- Se préparer mentalement et physiquement
- Confronter les points de vue
- Identifier les différents comportements face au changement
- Savoir formuler une demande
- S'affirmer sans s'imposer : l'assertivité
- Négocier : l'attitude et la méthode

Mise en situation : entraînement à la communication interactive sur des situations délicates vécues ou à venir

Vidéo : Qu'est-ce qui différencie communication performante et persuasion ?

Vidéo : Comment gérer les informations dans ses échanges ?

Vidéo : Comment obtenir une validation positive ?

TRAINERS

Benoît
Artiguebaille

Maryse
BAILLOEUIL

MOYENS HUMAINS ET TECHNIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Pédagogie participative mettant l'apprenant au cœur de l'apprentissage. Utilisation de techniques ludo-pédagogiques pour une meilleure appropriation. Ancrage facilité par une évaluation continue des connaissances au moyen d'outils digitaux et/ou de cas pratiques.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

LIEUX ET DATES :

À distance

18 et 19 mai 2021
21 et 22 juin 2021
04 et 05 nov. 2021

Paris

23 et 24 sept. 2021
14 et 15 oct. 2021
15 et 16 déc. 2021
27 et 28 janv. 2022

Lyon

15 et 16 déc. 2021

Nantes

02 et 03 déc. 2021

Bordeaux

15 et 16 déc. 2021

Lille

02 et 03 déc. 2021

Strasbourg

02 et 03 déc. 2021