



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

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Jour 1 - Matin

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

Jour 1 - Après-midi

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

Jour 2 - Matin

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

Jour 2 - Après-midi

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

SAS LEXOM

au capital de 25 000,00 €

Siège social : 155 Avenue René Privat - 07000 PRIVAS

N° SIRET : 510 869 274 00066 - RCS Aubenas

Code NAF : 85.59A / N° TVA Intra : FR 74510869274



LES FILIALES DU GROUPE LEXOM :





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

- Les concepts, outils, méthodes seront transmis au travers de présentations théoriques
- Pour s'assurer de la bonne assimilation des savoirs, le formateur proposera des études de cas pratiques issues ou inspirées des situations des apprenants
- Des ateliers collaboratifs en sous-groupes (workshop) pourront être mis en place afin de faciliter l'acquisition des connaissances

Modalités d'évaluation

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation
- L'évaluation privilégiera la réalisation de cas pratiques corrigés
- Elle pourra également prendre l'aspect d'un QCM ou d'un quiz
- Enfin la bonne acquisition des savoirs pourra être vérifiée par la mise en place de jeux de rôles évalués avec retours du formateur
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de la formation

