

EFFICACITE PROFESSIONNELLE

ARGUMENTER AVEC AISANCE

Pour l'accueil des personnes en situation de handicap, [consulter les CGV](#)

Pour qui ?

- Dirigeants
 Managers/Cadres
 Collaborateurs
 Équipes
 Particuliers

L'argumentation est une des situations de communication parmi les plus simples et les plus complexes. Cette formation résolument pratique (et ludique !) permet de maîtriser les 5 étapes d'une argumentation réussie.



BIENVENUE

Pré-requis

- Non Oui

Pour les délais de réalisation de la formation, [consulter les CGV](#)

En amont de
la formation

Questionnaire en ligne d'auto positionnement par rapport au programme et aux objectifs.

OBJECTIFS
PÉDAGOGIQUES

- Se fixer un objectif clair pour défendre une idée
- Développer une stratégie d'argumentation et se mettre en condition
- Structurer ses idées, enchaîner avec aisance
- Maîtriser les techniques oratoires et comportementales pour convaincre et persuader
- Faire face à la mauvaise foi, à la manipulation et aux autres situations piègeuses.
- Gérer son stress dans l'urgence et l'improvisation

À L'ISSUE DE
LA FORMATION

Les participants

- disposent d'une palette d'outils structurants et opérationnels pour argumenter
- ont développé ou renforcé leur confiance en eux

2 questionnaires en ligne

- Test de validation et ancrage des acquis
 Questionnaire d'évaluation qualité

MÉTHODES
PÉDAGOGIQUES

- | | | |
|---|---|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> Vidéos pédagogiques | <input checked="" type="checkbox"/> Jeux pédagogiques | <input type="checkbox"/> Imagerie |
| <input type="checkbox"/> Travail filmé et analysé avec les participants | <input checked="" type="checkbox"/> Analyse des situations des participants | <input type="checkbox"/> Exercices corporels |
| <input checked="" type="checkbox"/> Jeux de rôles | <input type="checkbox"/> Ateliers projectifs | <input checked="" type="checkbox"/> Questionnaires - quizz |

Modalité
d'animation

PRÉSENTIEL

DISTANCIEL

Durée 2 jours

Organisation

Sur site client ou dans des espaces dédiés réservés par ses soins.

Prix

Prix total HT* **3 250.00 €**

Pour **10** participant(s)

Tarifs indiqués hors frais de logistique, et pour une intervention en région parisienne. [Consulter les CGV](#)



MODALITÉS

CLARIFIER LA SITUATION

SÉQUENCE 01

- La situation, les enjeux pour les acteurs
- Définir ses objectifs explicites, implicites et méta-objectif
- Préparer des options de sortie et autres plans B !
- Connaître la psychologie de ses interlocuteurs pour préparer les bons arguments

RASSEMBLER ET ORGANISER SES ARGUMENTS

SÉQUENCE 02

- Identifier les arguments forts
- Anticiper les objections avec la grille EMOFF
- Préparer les réfutations
- Quels sont les arguments forts ?
- Pour qui sont-ils forts ?

STRUCTURER SON DISCOURS

SÉQUENCE 03

- Choisir son plan : a priori ou a posteriori
- Préparer entrée en matière et conclusion avec le 6P
- Repérer les charnières et autres transitions

RENCORCER SON POUVOIR DE CONVICTION PAR L'ALTEROCENTRAGE

SÉQUENCE 04

- Utiliser la reconnaissance des points de vue et intention positive
- Pratiquer le merci stratégique
- Encourager le recentrage de votre interlocuteur
- Limiter les amalgames avec un recadrage efficace
- Comprendre l'importance de la restitution de sens ou d'émotions dans l'engagement

DEVELOPPER SON CHARISME ET SA COMMUNICATION NON VERBALE

SÉQUENCE 05

- Comprendre la place de la communication non verbale et paraverbale
- Repérer son idiosyncrasie et en utiliser les talents
- Utiliser les ancrages spatio-temporels pour développer son charisme
- Mobiliser toutes les composantes de sa voix pour capter l'attention de ses interlocuteurs
- Appréhender la notion de filigrane pour donner du corps à son message

FAIRE FACE AUX ALEAS

SÉQUENCE 06

- Gérer les aléas matériels et temporels
- Faire face à la mauvaise foi
- Déjouer les jeux psychologiques
- Développer sa répartie

(OPTION) TRAVAIL INDIVIDUEL

SÉQUENCE 07

- Préparer une argumentation importante
- Repérer les enjeux
- Préparer ses arguments et anticiper les pièges
- S'entraîner dans les "conditions du direct"



PROGRAMME