

## Argumenter et convaincre

### Objectifs :

Développer ses capacités de conviction dans les situations à enjeux  
Maîtriser les techniques d'argumentation pour susciter l'adhésion et inciter à l'action

Comprendre et tirer parti des stratégies d'influence au sein d'un groupe  
Renforcer sa crédibilité et influencer avec intégrité

### Programme :

#### **S'ajuster aux différents modes de communication**

- ✓ Ecouter et comprendre son interlocuteur
- ✓ Se synchroniser sur son environnement (« fonds commun d'évidence », croyances, culture)
- ✓ Comprendre les stratégies d'influence au sein d'un groupe
- ✓ Etablir sa stratégie de communication : analyser la situation, définir des objectifs, construire son argumentation, anticiper les objections et les questions pièges

#### **Élaborer sa stratégie d'argumentation**

- ✓ Identifier les caractéristiques de l'argumentation
- ✓ Repérer et prendre en compte les variables d'une situation d'argumentation
- ✓ Comprendre les aspects psychologiques des interlocuteurs
- ✓ Préparer son argumentaire

#### **Maîtriser les tactiques d'argumentation**

- ✓ Choisir les types d'arguments appropriés
- ✓ Évaluer la force et la faiblesse de ses arguments
- ✓ Anticiper les objections

#### **Les techniques pour convaincre**

##### ***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
- ✓ Développer sa force de persuasion
- ✓ Adopter les comportements assurant l'écoute et la compréhension

**Code :** A028

**En présentiel :**

**Durée :** 2 jours

**Prix :** 990 € HT

**Lieu :** Paris

### **Liste des dates :**

17 au 18 janvier

21 au 22 mars

03 au 04 juin

04 au 05 septembre

28 au 29 novembre

**En distanciel :**

**Durée :** 3 sessions de 0,5 jour et 1 heure de coaching individuel

**Prix :** 810 € HT

### **Liste des dates :**

Janvier : 03 après-midi,

05 après-midi et 08 après-midi

Avril : 11 matin, 15 matin et 16 matin

Juillet : 04 matin, 08 matin et 09 matin

Octobre : 03 matin, 07 matin et 08 matin

Décembre : 05 après-midi, 09 après-midi et 10 après-midi

**Public concerné :**

Managers, collaborateurs ou assistants ayant à faire passer une idée, un projet ou un plan d'actions auprès de leur équipe ou de tout autre interlocuteur

**Intervenants :**

Spécialiste en communication et leadership

**Pré-requis :**

Aucun

**Techniques d'animation :**

Alternance de théorie et de pratique.  
Entraînement pratique.  
Etudes de cas.  
Exercices individuels et

	collectifs. Jeux de rôles. Vidéo. Mise en situation. Retour d'expériences.
--	--