

ARGUMENTER AVEC AISANCE, CONVAINCRE AVEC ÉLÉGANCE

2 jours

FAIRE PASSER SES IDÉES ET PRÉSERVER LA RELATION

PROGRAMME DE LA FORMATION

DÉFINIR LE PÉRIMÈTRE DE L'ARGUMENTATION

- › Repérer les facteurs de succès
- › Identifier la notion d'acteurs, de pouvoir et de marge de manœuvre
- › Choisir sa stratégie en fonction du contexte

Illustrations permettant d'identifier la supériorité de la posture sur la nature des arguments

DÉFINIR UN OBJECTIF ET CHOISIR SA POSTURE

- › Définir son objectif opérationnel
- › Identifier sa marge de manœuvre réelle
- › Prévoir ses plans de repli "MESORE"
- › Visualiser les postures possibles

Cas pratique : réaliser un sociogramme

ÉLARGIR SON CHAMP LEXICAL ET LE PÉRIMÈTRE DE SON ARGUMENTATION

- › Distinguer les faits, des opinions et des sentiments
- › Varier les arguments avec le CAB
- › Utiliser le référentiel VAKOG pour se synchroniser avec son interlocuteur

Jeux de rôles : défendre un point de vue, contourner un obstacle, improviser, recadrer

STRUCTURER SON ARGUMENTATION

- › Définir les structures de plans
- › Placer les arguments les plus puissants
- › Légitimer ses propos et engager son interlocuteur

Mise en situation

ADAPTER SES ARGUMENTS À SES INTERLOCUTEURS

- › Repérer les profils de personnalité
- › Utiliser la communication implicite
- › Préserver la relation en toute circonstance

Mises en situation et jeux de rôles

FAIRE FACE AUX RÉSISTANCES

- › Identifier la nature de l'objection
- › Questionner pour comprendre
- › Utiliser l'approche paradoxale

Mises en situation

CONCLURE ET CONTRACTUALISER

- › Pratiquer la synthèse intermédiaire
- › Anticiper les issues possibles de la négociation
- › Conclure et valoriser la relation

Mises en situation

OBJECTIFS

- Structurer sa démarche d'argumentation.
- Élargir le champ de son argumentation.
- Renforcer ses capacités de conviction.
- Préserver la relation en toute circonstance.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- De nombreux jeux de rôles et mises en situation permettant aux participants de progresser étape par étape et d'intégrer les bonnes pratiques
- L'expérience du formateur sur les mécanismes de la persuasion et de la dynamique de groupe
- Une importante boîte à outils que chaque participant s'approprie
- Une approche pédagogique intégrative de plusieurs référentiels

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tout collaborateur souhaitant convaincre, mieux faire passer ses idées, ses décisions et plans d'action auprès de ses interlocuteurs

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

1 630 € HT - Réf : PNL-CONV

Validité : 30 juin 2024

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :
les 12 et 13 septembre 2024

Paris Montparnasse :
les 16 et 17 mai 2024
les 2 et 3 décembre 2024

