

FORMATION REUSSIR SES PRESENTATIONS : SOYEZ PERSUASIF !

0ARGU

Cette formation vous permettra d'argumenter pour convaincre un interlocuteur ou un auditoire

Objectifs

Argumenter pour convaincre un interlocuteur ou un auditoire

Public Visé

Toute personne souhaitant faire des présentations convaincantes, progresser en matière d'argumentation, de persuasion... auprès de ses « clients internes », hiérarchie, collègues...

ATTENTION : Ce stage ne s'adresse pas à des Commerciaux

Durée

14.00 Heures en présentiel en présentiel

2 Jours

Pré Requis

Aucun.

Parcours pédagogique

Qu'est-ce qu'une argumentation efficace ?

Prendre en compte les caractéristiques d'une situation d'argumentation

- Objectifs des interlocuteurs
- Profils et attentes
- La prise en compte des profils émotionnels...

La conception d'un argument

- Structure de l'argument
- Conditions d'efficacité

L'équilibre du fond et de la forme

- Les types de raisonnement
- Induction / déduction
- Les pratiques d'écoute et de parole active appliquées à l'argumentation

La prise en compte des obstacles

- Rétention d'information : comment la dépasser ?
- Guerre de position : comment la déjouer ?
- Passer d'une approche compétitive à une approche collaborative

L'argumentation dans la négociation

- Argumenter en amont / projet
- Argumenter en aval / crise
- Le cumul des « oui » partiels
- La focalisation sur les avantages
- L'utilisation des motivations
- Le traitement des objections

Concevoir un plan d'argumentation

- Identifier les objectifs liés à la situation, les enjeux et rapports de pouvoir
- Capitaliser les informations sur ses interlocuteurs

ASFO GRAND SUD - Numéro de déclaration d'activité (ne vaut pas agrément de l'état) : 76310897031

Version : 0ARGU-20240222

ASFO GRAND SUD

0 800 64 31 33 (n°gratuit)
contact@groupelfc.com
www.asfo grandsud.com



SIRET : 83420427300017
Code APE : 8559AA
Organisme de formation enregistré sous le
n°76310897031 auprès du Préfet de la Région Occitane.
(Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat)

- Choisir une tactique adaptée : les cycles progressifs ou régressifs de l'argumentation Intégrer l'anticipation des objections et leur traitement
- Les 4 critères du progrès
- Construire pas à pas une séquence de communication interactive
- Obtenir des validations de ses interlocuteurs et établir les accords partiels et conclusifs

Objectifs pédagogiques

- Acquérir les méthodes et outils nécessaires pour développer son pouvoir de conviction
- S'entraîner pour développer ses capacités relationnelle

Méthodes et moyens pédagogiques

- Alternance constante entre apports méthodologiques et application aux profils et situations rencontrées par les participants
- Entraînement intensif à l'utilisation des outils

Qualification Intervenant(e)s

Consultant en Ressources humaines - Communication

Méthodes et modalités d'évaluation

QCM, tour de table, observation

Modalités d'Accessibilité

Accès PMR