

Réussir ses présentations : Soyez persuasif !

Version : v1

FINALITE DE LA FORMATION

Argumenter pour convaincre un interlocuteur ou un auditoire

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

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

PUBLIC CONCERNE/EMPLOI VISE

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

Avoir des bases de communication.

ATTENTION : Ce stage ne s'adresse pas à des commerciaux car il n'aborde pas l'argumentation commerciale. Dans ce cas, consulter les formations ciblées « Commercial »

PREREQUIS

Aucun.

MODALITES

Durée : 14 heures / 2 jours

Type : Présentiel

Méthodes et moyens pédagogiques : Apports théoriques et pratiques, jeux de rôle, QCM, vidéo de présentation, support informatique

Validation des acquis : QCM, tour de table, observation

Sanction de la formation : Attestation de fin de formation

Profil de l'intervenant : Formateur spécialisé dans le domaine, expérimenté

PROGRAMME

- ❖ **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
 - 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

LES + ASFO

Nos responsables pédagogiques et intervenants sont des experts reconnus dans leur métier.

Certification AFNOR selon le référentiel ISO 9001.