

PARIS le 30/01/25

ARGUMENTER POUR CONVAINCRE

Faire adhérer son auditoire

OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE (S) :

- Maîtriser les techniques d'argumentation
- Définir une stratégie d'influence en fonction du contexte
- Adapter son argumentaire à son interlocuteur
- Vendre ses idées et convaincre ses interlocuteurs en situation de face à face ou en groupe.
- Ecouter et rebondir sur les remarques et objections

PUBLIC VISÉ :

- Toutes les personnes désireuses de développer leurs capacités d'argumentation et de persuasion.

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation peuvent, si elles le souhaitent, nous contacter directement afin de vérifier la compatibilité de nos outils avec ceux qu'elles utilisent.

A l'issue de la formation ils auront compris :

- Les enjeux de la persuasion
- Les différents registres d'argumentation
- Comment exercer son pouvoir de convictions sans autoritarisme
- Comment gérer les résistances
- Les différents écueils à éviter

DATES / MODALITÉS DE LA FORMATION :

Durée : Formation de 2 jours

Organisation : Présentiel

Taille du groupe : Maximum 10, minimum 6 personnes.

DÉROULÉ / CONTENU DE LA FORMATION :

JOUR 1 :

- **Ouverture de la formation :**
 - Objectif, programme...
- **Différencier objectif et contenu : clarifier son intention**
 - Les 3 piliers pour persuader ses interlocuteurs
 - Les raisons et les limites de l'argumentation
 - Comprendre les aspects psychologiques des interlocuteurs
 - *Mise en situation*
- **Maîtriser les tactiques d'argumentation**
 - Choisir les types d'arguments appropriés.
 - Evaluer la force et la faiblesse de ses arguments
 - 3 plans pour présenter ses arguments
 - Anticiper les objections.
 - Les 2 formes d'argumentation : *Training*
- **Elaborer sa stratégie d'argumentation**
 - Définir sa carte d'intention
 - Reconnaître son interlocuteur ou son auditoire pour mieux choisir ses arguments
 - Définir un cadre commun de communication
 - Choisir le bon plan par rapport à soi et à son interlocuteur
 - *Mises en situation*
- **Bilan de la journée**
 - Les 7 étapes du « Pitch elevator »
 - *Ce que j'ai retenu de la journée*
 - *Préparation de son « pitch elevator »*



JOUR 2 :

- **Réveil matin :**
 - Partager de façon brève et convaincante une information
 - *Ce que j'ai retenu hier : « Pitch elevator »*
- **Influencer une prise de décision collective**
 - Identifier ses alliés et bien choisir ses arguments
 - Ne pas chercher à convaincre les convaincus
 - Savoir écouter pour mieux appréhender la signification d'une résistance.
 - Comment influencer une personne récalcitrante et faire face aux
Mise en situation



- **Renforcer sa présence : faire passer sa conviction**

- 2 approches pour persuader en face à face
- *VRP, les 3 piliers pour gagner en impact : Voix/Regard/Posture*
- *Le poids des mots : les mots et expression parasites*
 - *Mise en situation*

- **Influencer avec intégrité :**

- Les 7 étapes d'une démarche persuasive devant auditoire
- Prioriser ses arguments
- Exercer son pouvoir de conviction sans autoritarisme : doser calme, enthousiasme et détermination.
 - *Analyse d'extraits de films*
 - *Mise en situation*

- **Plan d'action :**

- Contrat personnel de succès

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE EMPLOYÉE :

80% de mise en situation et d'entraînement à l'utilisation des techniques et outils présentés. Des apports théoriques avec échange d'expérience.

MOYEN D'ENCADREMENT :

Votre formateur dispose de toutes les compétences techniques et l'expérience nécessaires à l'enseignement de cette formation.

Le formateur et les encadrants peuvent être contactés tous les jours de 9h à 18h par mail à contact@thebigfactory.fr

MOYENS PÉDAGOGIQUES, SUIVI ET ÉVALUATION:

AVANT LA FORMATION

Pré-évaluation des participants pour sonder les attentes, diagnostiquer les besoins avant la session et adapter le contenu.

PENDANT LA FORMATION

Formation interactive et rythmée. Les différentes étapes seront appuyées par des outils et illustrées par des exercices pratiques inspirés des situations rencontrées par les participants.



Autoévaluations régulières à l'oral tout au long de la journée et sur un mur d'échange.
Extranet/Plateforme d'E-Learning mise à disposition pour l'accès aux supports pédagogiques, documents et évaluations.

APRÈS LA FORMATION

Échanges de fin de formation, formulaire d'évaluation des compétences et de satisfaction pour évaluer la qualité de la formation, l'assimilation des concepts, collecter les avis et suggestions d'amélioration.

PERSONNALISATION :

Selon les spécificités des personnes formées, nous adaptons la formation à des projets précis ayant cours dans l'entreprise et pris en main par les salariés.