

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE ET  
COMMUNICATION

## Argumenter pour convaincre



Date de dernière mise à jour 01 juillet  
2024

## Durée et organisation

Durée 2 jours

### Lieu | Date

Au moins une session de formation est proposée chaque année, sur au moins l'un de nos sites en Bretagne : Brest, Bruz/Rennes, Lorient, Plérin/Saint-Brieuc, Quimper, Redon, Vitré.

## Objectif de la formation

À l'issue de la formation, les stagiaires devront être capables de :

- ▶ Acquérir une méthode d'argumentation efficace
- ▶ Mettre en œuvre ses ressources persuasives pour emporter l'adhésion
- ▶ Élargir son répertoire personnel de communication
- ▶ Atteindre efficacement ses objectifs en tenant compte de ceux d'autrui
- ▶ Renforcer son assurance dans sa communication
- ▶ Aboutir à une issue favorable lors de confrontations

## Programme

### Préparer une stratégie argumentative

- ▶ Déterminer sa stratégie à partir de la mesure des variables clés
- ▶ Définir ses objectifs

### Admission

#### Public

- ▶ Tous publics : salariés, demandeurs d'emploi, ...

#### Pré-requis d'entrée en formation

- ▶ Maîtriser les savoirs fondamentaux

#### Modalités et délais d'accès

##### Modalités

Inscription et signature de la convention de formation

##### Délais d'accès

Formation proposée pour minimum 1 session par an. Les inscriptions sont acceptées jusqu'à la semaine précédant le démarrage de la formation.

##### Parcours adaptés

Adaptation possible du parcours selon profil du stagiaire

##### Handicap

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap (moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre). En savoir +, contacter notre référent handicap : **ICI**

### Coût

660 € HT

### Modalités et moyens

- ▶ Identifier les attentes et les freins des interlocuteurs
- ▶ Constituer son portefeuille d'arguments à l'aide du schéma heuristique
- ▶ Hiérarchiser les arguments : utilisation de la matrice d'analyse des arguments
- ▶ Doser l'argumentation logique et l'argumentation relationnelle
- ▶ Anticiper les objections et s'entraîner à la réfutation

### **Mettre en œuvre les attitudes, techniques et comportements qui créent et renforcent l'adhésion**

- ▶ Dynamiser le propos et utiliser les ressources de la voix et des facteurs non verbaux : gestuelle, posture
- ▶ Soigner l'expression verbale : structure, concision, choix des mots
- ▶ Utiliser les procédés de raisonnement, les procédés de persuasion
- ▶ Repérer les arguments fallacieux et éviter les pièges de l'argumentation inefficace
- ▶ Traiter méthodiquement et sereinement les objections : écoute, analyse, apport d'une réponse appropriée face à l'objection

### **De l'art de convaincre à la négociation**

- ▶ Les exigences de la négociation coopérative
- ▶ La démarche 3C de négociation constructive
- ▶ Se préparer : détermination de son objectif, définition des marges de manœuvre, établissement de propositions claires, anticipation de la stratégie et des propositions de l'autre partie
- ▶ Savoir reconnaître ce qui est non négociable et définir ce qui peut l'être
- ▶ Utiliser les attitudes et les techniques du questionnement et de l'écoute active
- ▶ Mettre en œuvre les interactions gagnantes
- ▶ Savoir faire du « temps » un allié
- ▶ L'humilité de la négociation réussie
- ▶ Conclure en positivant quant au maintien de la qualité relationnelle

Données non significatives pour cette formation.

Pour obtenir des données précises, merci de contacter notre service **Qualité**.

## **pédagogiques**

### **Méthodes pédagogiques**

Formation en présentiel avec alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques pour ancrer les apprentissages et/ou en distanciel pour certains modules.

### **Moyens pédagogiques**

Salles de formation équipées et plateaux techniques adaptés et aménagés d'équipements spécifiques.

### **Équipe pédagogique**

Formateurs experts titulaires au minimum d'un BAC+2/+4 et/ou d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans le domaine, professionnels du métier, responsable de formation, direction de centre, conseillers formations, référent handicap, équipe administrative

## **Modalités d'évaluation et d'examen**

- ▶ QCM
- ▶ Exercices pratiques

## **Validation**

- ▶ Remise d'une attestation de compétences

## **Contacts**

Contactez votre conseiller·ère inter :

- ▶ DPT 22-29 | **Nadia LE CHANU** | 02 96 58 69 86
- ▶ DPT 35-56 | **Corinne PRIGENT** | 02 96 58 07 27
- ▶ Vitré | **Katia CANTIN** | 02 99 74 11 89