

## &gt; EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

## ARGUMENTER POUR CONVAINCRE

## PUBLIC

Toute personne souhaitant renforcer et développer ses capacités de persuasion.  
Pré-requis : Maîtriser les savoirs fondamentaux.

## OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le stagiaire devra être capable de :

- Acquérir une méthode d'argumentation efficace
- Mettre en oeuvre 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

## DURÉE

2 jours.

## CONTENU

**Préparer une stratégie argumentative**

- Déterminer sa stratégie à partir de la mesure des variables clés
- Définir ses objectifs
- 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 oeuvre 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 manoeuvre, 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 oeuvre les interactions gagnantes
- Savoir faire du « temps » un allié
- L'humilité de la négociation réussie
- Conclure en posant quant au maintien de la qualité relationnelle

## VOS CONTACTS

02 99 52 54 52 (35)  
02 97 76 00 55 (56)  
02 96 58 69 86 (22 et 29)

## DATES ET TARIFS

Calendrier actualisé en ligne ou format papier sur demande

## LIEUX

Brest, Lorient, Quimper, Redon, Rennes, Saint-Brieuc

## VALIDATION

Remise d'une attestation de compétences.

## MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM et/ou grille d'évaluation et/ou travaux pratiques.

## DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

Apports méthodologiques, conseils pratiques.  
Nombreux entraînements.  
Jeux de rôles.  
Utilisation de la vidéo et analyse des prestations.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET ENCADREMENT

Utilisation de la vidéo, remise d'un support complet de formation.