

Code
40511

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1490 € HT

PROCHAINES SESSIONS

- **PARIS LA DÉFENSE :**
29-30 avr. 2024
- **A DISTANCE :**
29-30 avr. 2024
- **PARIS LA DÉFENSE :**
23-24 mai. 2024
- **A DISTANCE :**
23-24 mai. 2024
- **BORDEAUX :**
23-24 mai. 2024
- **LILLE :**
23-24 mai. 2024
- **LYON :**
23-24 mai. 2024
- **NANTES :**
23-24 mai. 2024
- **PARIS :**
17-18 juin. 2024
- **A DISTANCE :**
17-18 juin. 2024
- **PARIS :**
11-12 Juil. 2024
- **A DISTANCE :**
11-12 Juil. 2024
- **PARIS :**
29-30 Aoû. 2024
- **A DISTANCE :**
29-30 Aoû. 2024
- **PARIS :**
26-27 Sep. 2024
- **A DISTANCE :**
26-27 Sep. 2024
- **BORDEAUX :**
26-27 Sep. 2024
- **LILLE :**
26-27 Sep. 2024
- **LYON :**
26-27 Sep. 2024
- **NANTES :**
26-27 Sep. 2024
- **STRASBOURG :**
26-27 Sep. 2024
- **PARIS :**
21-22 oct. 2024
- **A DISTANCE :**
21-22 oct. 2024

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Définir sa stratégie d'influence
- Bâtir son argumentaire
- Développer son pouvoir de conviction
- Expérimenter son argumentation

Programme de la formation

Définir sa stratégie d'influence

Différencier objectif et contenu

- L'objectif de conviction
- L'outil de l'introduction : le C.I.A
- Feedback personnalisé : check up de son argumentaire

Analyser le profil de son interlocuteur

- Les 4 profils d'interlocuteurs
- Les raisonnements personnalisés
- Action : le portrait robot de son interlocuteur cible
- Validation : ma stratégie d'argumentation

Bâtir son argumentaire

Identifier les techniques d'argumentation

- Ethos, pathos, logos
- Toutes les techniques d'argumentation
- Outil-clé : les 9 techniques d'argumentation

Personnaliser ses arguments

- À chaque profil ses arguments
- La synchronisation, l'écoute active et l'empathie
- Exercice : challenge conviction
- Validation : techniques théâtrales et débriefing

Développer son pouvoir de conviction

Anticiper les objections

- Les techniques de réfutation
- Les 4 étapes de traitement d'objection

Outil-clé : la grille ARGOR

PARIS :

- 21-22 nov. 2024

A DISTANCE :

- 21-22 nov. 2024

BORDEAUX :

- 21-22 nov. 2024

LILLE :

- 21-22 nov. 2024

LYON :

- 21-22 nov. 2024

NANTES :

- 21-22 nov. 2024

STRASBOURG :

- 21-22 nov. 2024

PARIS :

- 12-13 déc. 2024

A DISTANCE :

- 12-13 déc. 2024

[Voir toutes les sessions](#)

PUBLIC

Personnes qui souhaitent développer leurs capacités d'argumentation et de persuasion

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :

Outils et logiciels utilisés

Transformer l'objection en objectif

- Objections, blocages et réfutations
- Méthodologie de conviction

- Vidéo: l'animation de réunion

Validation : jeu 1 question, 1 argument

Expérimenter son argumentation

Développer sa performance à l'oral

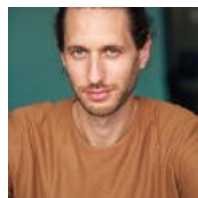
- 5 astuces pour performer
- La force du non verbal
- Outil-clé : techniques pour gérer son trac

Utiliser ses émotions

- 4 émotions pour convaincre
 - La congruence
 - Action : associer argument et émotion
- Validation : 2 minutes pour convaincre

Parmi nos formateurs

...



Maxime Hermet

Après avoir donné des cours de théâtre et d'improvisation à l'École Centrale Paris, Maxime intervient dans les domaines de l'efficacité professionnelle : Prise de parole en public, Communication écrite et Gestion du temps. Également scénariste et réalisateur, son approche est axée sur le travail en équipe, la mise en pratique et l'écoute de l'autre pour favoriser la montée en compétence des participants.



Séverine Broussy

Comédienne et formatrice en développement personnel et efficacité relationnelle, elle intervient en estime et confiance en soi, gestion des émotions et communication orale. Elle anime également des séminaires d'entreprise sur la cohésion d'équipe, l'écriture et la mise en scène de saynètes théâtrales.



- ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

