



Argumenter, convaincre, influencer

Jongler avec les mots pour atteindre ses objectifs

DURÉE : 2 jours code web ACI

16h en présentiel (déjeuners de travail inclus) | 14h à distance

PRIX : 1 290 € HT (1548 € TTC)

PARTICIPANTS

COMMERCIAUX, NÉGOCIATEURS, ACHETEURS - COLLABORATEURS DES SERVICES RH - CADRES DIRIGEANTS - MANAGERS DE TRANSITION.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.
Sauf si option certification >> Prérequis détaillés sur notre site.

OBJECTIFS

- ▶ Construire des argumentaires rigoureux en adéquation avec les préoccupations de ses interlocuteurs.
- ▶ Optimiser son impact personnel et celui de ses messages.
- ▶ Gagner l'adhésion par la force de ses convictions, la pertinence de ses idées et le choix judicieux des mots.
- ▶ Influencer ses interlocuteurs jusqu'à la prise de décision.

 **CALENDRIER**

En présentiel ou à Distance

Découvrir les dates dans **votre ville** (ou à Distance)
www.performances.fr
code web : ACI

[CLIQUEZ ICI](#) 

Cette formation peut donner lieu à une adaptation en **intra-entreprise** ou prendre la forme d'un **parcours individuel sur mesure à distance**.

Programme

Bâtir son discours

- ▶ Analyser le contexte et les enjeux, clarifier ses objectifs.
- ▶ Produire les matériaux de son argumentaire : les techniques d'argumentation de créativité.
- ▶ Construire un plan solide : mise en bouche, articulation des idées, anticipation des objections, call to action.
- ▶ Adapter son argumentaire à ses interlocuteurs : de l'exposition des bénéfices au choix des mots.

S'exprimer avec brio

- ▶ Communiquer avec charisme : les piliers de la confiance en soi et du leadership.
- ▶ Être convaincu pour convaincre : la force de persuasion.
- ▶ Prendre la parole avec facilité et moduler sa voix : l'impact des émotions.
- ▶ Maîtriser le langage non verbal : synchronisation, dynamique personnelle, regard persuasif.

Accrocher et soutenir l'attention

- ▶ Créer la confiance : l'empathie, la persuasion, l'art du mot juste.
- ▶ Réussir ses présentations : l'implication personnelle, les illustrations percutantes.
- ▶ Adapter son impact à la situation : entretien, réunion, prise de parole en public.
- ▶ Jouer de l'intelligence émotionnelle à bon escient : la mobilisation des soft skills.

Conduire à la prise de décision

- ▶ Cartographier les forces en présence : les alliés, les opposants, les acteurs passifs.
- ▶ Influencer, persuader, convaincre : une approche proactive et progressive.
- ▶ S'adapter au profil de son interlocuteur : l'écoute active, la reformulation des objectifs, la canalisation.
- ▶ Convertir les objections en arguments : les quatre étapes du traitement des doutes.

MOYENS PÉDAGOGIQUES / ÉVALUATION DES ACQUIS

Tour de table pour recueillir les attentes des participants
Moyens pédagogiques :
Support de cours - Exercices pratiques - Mises en situation

Évaluation des acquis formation : réalisée en fin de formation par un questionnaire écrit.
Sanction du parcours : Attestation de fin de formation

1 option possible pour personnaliser votre formation

OPTION Ajouter un bilan individuel **PRIX** (avec option) : 1490 € HT (1788 € TTC)

Réservez votre rendez-vous de 1h en contactant au **01 64 23 67 37**