



# 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](http://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

## 2 options possibles pour personnaliser votre formation

\* **OPTION 1** Ajouter une Journée "atelier de certification"

**Formation + Atelier > Éligible au CPF** Code web : PCACI

**DURÉE / PRIX** (avec option 1) : 3 JOURS - 1980 € HT (2376 € TTC)

**OPTION 2** Ajouter un bilan individuel

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

**PRIX** (avec option 2) : 1490 € HT (1788 € TTC)