



PARCOURS CERTIFIANT

# Argumenter, Persuader, Influencer

**DURÉE : 4 jours** code web PCAIP

31h en présentiel (déjeuner de travail inclus) | 28h à distance

**PRIX : 2 090 € HT** (2 508 € TTC)



## CALENDRIER

En présentiel ou à Distance

Découvrir les dates dans  
**votre ville** (ou à Distance)  
[www.performances.fr](http://www.performances.fr)  
code web : PCAIP

[CLIQUEZ ICI](#)



## PARTICIPANTS

MANAGERS SOUHAITANT ACQUÉRIR DES TECHNIQUES DE COMMUNICATION EFFICACE POUR RALLIER LEURS COLLABORATEURS À LEUR POINT DE VUE. COLLABORATEUR DES SERVICES RH. COMMERCIAUX, NÉGOCIATEURS, ACHETEURS.

**Prérequis :** La certification n'est accessible qu'aux candidats qui peuvent justifier d'une année d'expérience professionnelle. Il n'y a pas de prérequis en terme de niveau de diplôme.

## OBJECTIFS

- ▶ Travailler le contenu de ses messages pour optimiser leur impact.
- ▶ Construire des argumentaires rigoureux, en adéquation avec les préoccupations de ses interlocuteurs.
- ▶ Obtenir l'adhésion, la force de ses convictions, la pertinence de ses idées et le choix judicieux des mots.
- ▶ Maîtriser les techniques d'influence individuelle ou collective pour faire évoluer ses partenaires.

## Programme

### Argumenter

- ▶ Analyser les préoccupations de son interlocuteur et les enjeux réels de sa présentation.
- ▶ Préparer son argumentaire en se posant les bonnes questions : clarifier ses objectifs.
- ▶ Construire un plan approprié à la situation : savoir être complet tout en restant cohérent et concis.
- ▶ Faire un exposé stimulant : l'implication personnelle de l'interlocuteur, la pertinence des illustrations.
- ▶ Utiliser les fondamentaux de la rhétorique : types d'arguments, figures de style, travail du message.

➤ **Mise en situation :** Construction d'argumentaires inspirés des besoins réels des participants.

### Persuader

- ▶ Explorer le profil de son interlocuteur : écouter le registre lexical, observer le langage non verbal, évaluer la capacité d'adhésion, identifier les filtres de perception et les freins au changement.
- ▶ Être convaincu pour convaincre : utiliser la force de contagion des mots forts et des émotions sincères.
- ▶ Synchroniser son tempo et son niveau d'assertivité en fonction de la situation et de l'interlocuteur.
- ▶ Ajuster son message aux préoccupations actuelles de son interlocuteur ou de son public.
- ▶ Répondre méthodiquement aux objections explicites et désarmer les résistances implicites.

➤ **Mise en situation :** Formuler des messages appropriés à la situation et au profil de son interlocuteur.

### Influencer

- ▶ Accroître son aisance relationnelle : de la prise de contact à la gestion des situations sensibles.
- ▶ Différencier les notions d'influence et de manipulation : identifier les possibilités d'une influence possible.
- ▶ Repérer les forces en présence : les alliés, les opposants, les acteurs passifs, le quadrillage du terrain.
- ▶ Élaborer une stratégie : les alliances, les renversements d'alliance possibles, l'implication des passifs.
- ▶ Faire évoluer son interlocuteur en traitant ses résistances officielles et réelles : la technique des preuves.

➤ **Mise en situation :** Convaincre un auditoire ou un interlocuteur hostile et faire face à ses objections.

### Aptitudes évaluées lors de l'atelier de certification

- Maîtriser la communication interpersonnelle en adaptant son comportement à la diversité des situations professionnelles.
- Gérer les conflits interpersonnels avec des comportements adéquats selon les contextes.
- Optimiser la gestion de son temps en hiérarchisant ses priorités pour atteindre ses objectifs dans le respect des délais.
- Faire preuve d'assertivité en maîtrisant son langage verbal et non verbal afin de réagir de manière appropriée à la diversité des circonstances.
- Agir pour canaliser les agresseurs externes et le stress qu'ils engendrent afin de faire face à tous les types de situations rencontrées.

**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.

**Certification :** Autodiagnostic des compétences comportementales  
Entretien individuel - Études de cas - Présentation orale

**Sanction du parcours :**

Attestation de fin de formation