

# Parcours certifiant : Argumenter, Convaincre, Influencer

**Code web :** 6PSACIO | **Durée :** 3 jours (23 h en présentiel) | **Prix :** 1980.00 € HT (2376.00 € TTC)  
**Durée (à distance) :** 3 jours (21 h)

## — PUBLIC

Commerciaux, négociateurs, acheteurs.  
Collaborateurs des services RH.  
Cadres dirigeants.  
Managers de transition.

## — PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

## — 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.

## ■ PROGRAMME

### PREMIERE PARTIE

#### 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.

---

## DEUXIEME PARTIE

L'atelier de certification Softskills (1 jour)

Déroulement :

> Une évaluation des compétences comportementales (soft skills) sera effectuée avec le outils 360 de notre plateforme Performances-Talents. Des axes de développement seront suggérés par notre IA CoachGPT.

> Un atelier collectif permettra au candidat de mettre en évidence ses compétences par des mises en situation immersives avec d'autres acteurs.

### LA CERTIFICATION

Aptitudes évaluées :

1. Adopter des postures bienveillantes.
2. Pratiquer l'écoute active.
3. S'exprimer pour se faire comprendre.
4. S'affirmer avec assertivité.
5. Gérer efficacement les tensions.

Résultats :

> Si l'ensemble des aptitudes est validé, le candidat reçoit notre certificat Soft skills accompagné de codes d'identification.

> Il reçoit également, pour chaque aptitude confirmée, un open badges authentifiés blockchain, qui permettront au candidat de valoriser ses compétences et son profil dans sa correspondance ou sur les réseaux.

---

**Positionnement** : Un test de positionnement sera envoyé aux participants en amont de la formation.

**Tour de table** pour recueillir les attentes des participants.

**Moyens pédagogiques** : Support de cours - Exercices pratiques - Mises en situation

**Évaluation des acquis** : Réalisée en fin de formation par un questionnaire.

**Sanction de la formation** : Certificat