

# Parcours 360 training : Formation "Argumenter, Convaincre, Influencer" + 3 x 1h30 d'accompagnement individuel

**Code web :** 6PTNACIO | **Durée :** 5 jours (37 h en présentiel) | **Prix :** 2460.00 € HT (2952.00 € TTC)  
**Durée (à distance) :** 5 jours (35 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

### 1h30 d'accompagnement individuel à distance

#### Préparation personnalisée

- Analyse approfondie de votre contexte professionnel.
- Évaluation "Performances-Talents" : découvrez vos forces cachées grâce à notre questionnaire exclusif, suivi d'un débrief personnalisé.
- Mises en situation conçues pour révéler vos véritables besoins de formation.

### Formation de 2 jours

#### 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.

### 1h30 d'accompagnement individuel à distance

#### Session de consolidation

- Débriefing individuel approfondi et apports complémentaires pour une mise en pratique immédiate.
- Étude de cas personnalisée afin d'identifier les axes de perfectionnement.
- Retour sur les actions menées pour ancrer les pratiques professionnelles.

### 1h30 d'accompagnement individuel à distance

4 rue de la Couture - 77590 Fontaine-le-Pont - FRANCE - Tél. : +33 (1) 64 23 68 51 - info@performances.pro

Sarl au capital de 1.185.105,00 euros - RCS Melun B 383 199 288 - SIRET 38319928800036 - NAF 8559A - NIF : FR 48383 199 288

### **Session d'ancrage**

- Analyse des actions menées depuis la formation.
  - Formation exclusive à l'utilisation de Coach-IA.
- 

**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